

Wallon Dynamisme

03.2005

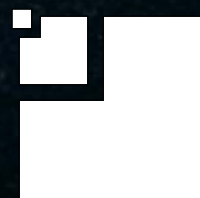
Le Hainaut en quête d'image

- Conjoncture : la reprise s'essouffle >> 06
- Aéronautique : partenariats en devenir... >> 10
- Le banquier n'est pas un mécène ! >> 29
- Quatrième pouvoir : le journal Métro >> 40



Périodique mensuel de l'UWE : Chemin du Stockoy 1, 1300 Wavre - Mars 2005 - Numéro 182 - Prix 3 € - Bureau de dépôt : Namur X

Laurent Dhondt
et Pascal Doison,
Grand Prix
Mercure de Mons
>> 15

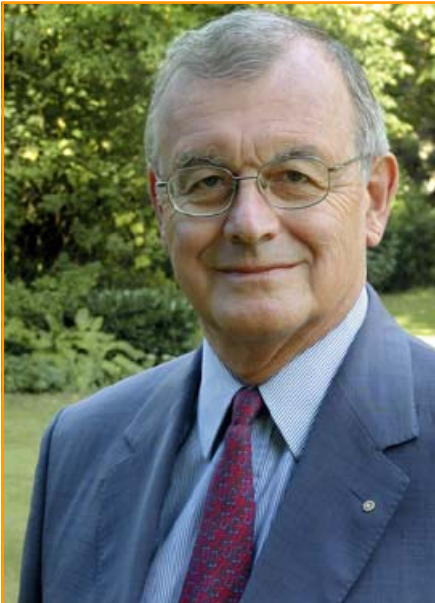


Editorial

Favoriser l'investissement en Wallonie

Le 2 février, le Parlement wallon votait un décret de relance économique. Un des volets vise à supprimer tout précompte immobilier «Matériel et Outillage» sur les investissements supplémentaires postérieurs au 1er janvier 2005. Près de 6.000 parcelles cadastrales sont concernées.

Dynamisme Wallon Mars 2005



Henri Mestdagh,
Président de l'Union
Wallonne des Entreprises

Il faut le rappeler : la Wallonie compte 33% de la population belge mais n'attire que 22% des investissements des entreprises. Dès lors, toute mesure ayant pour but de favoriser les investissements est accueillie favorablement.

C'est sous cet éclairage qu'il faut considérer les changements intervenus depuis le début de cette année au niveau de la fiscalité wallonne.

Les entreprises qui investissent aujourd'hui en Wallonie sont frappées de différents impôts. Les plus connus sont le précompte immobilier sur les immeubles, le précompte immobilier sur le matériel et l'outillage, la taxe sur la force motrice, la taxe industrielle compensatoire et en Hainaut la taxe sur la superficie.

La nouveauté provient d'un décret voté le 2 février dernier par le Parlement wallon. Ce décret de relance économique et de simplification administrative vise à supprimer une taxe frappant

l'investissement supplémentaire des entreprises. Depuis le 1er janvier 2005, tout investissement à l'état neuf en matériel et outillage qui a pour effet d'augmenter le revenu cadastral d'une parcelle n'est plus soumis, pour cette augmentation, à précompte immobilier matériel et outillage.

A lui seul, cet impôt représente dans certains cas, en charge annuelle, 1% de l'investissement d'une entreprise.

En supprimant cet impôt pour les investissements supplémentaires, la Région wallonne n'a fait que s'aligner sur la Région flamande. Ainsi la Wallonie redevient compétitive dans la comparaison avec la Flandre, du moins pour cet impôt. Les autres charges fiscales sur l'investissement subsistent, notamment la taxe sur la force motrice.

Espérons que cet allègement de précompte immobilier permettra à la Wallonie d'enregistrer un meilleur score en matière d'investissements des entreprises.

Sommaire 03/2005

Dynamisme Wallon,
le mensuel de l'Union
Wallonne des Entreprises,
est édité par la
Maison des Entreprises
Wallonnes asbl



Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre
Tel: +32 (0)10.47.19.40
Fax: +32 (0)10.45.33.43
dynamisme.wallon@uwe.be
www.dynamismewallon.be

Rédactrice en chef
Madeleine Dembour
madeleine.dembour@uwe.be

Coordination
Thierry Decloux
thierry.decloux@uwe.be

Conseil de Rédaction
Luc De Cordier
Jean de Lame
Madeleine Dembour
Thierry Devillez
Didier Paquot
Vincent Reuter
Jean-Jacques Westhof

Mise en page
Interlignes Nivelles

Impression
Imprimerie Vase Frères

Photo de couverture
© Emmanuel Crooy

Régie Publicitaire
Alliance Media
Tel : +32 (0)10.40.13.12
info@alliancemedias.be

Editeur Responsable
Jean de Lame
Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre

Abonnement annuel
(11 numéros) :
30 € à verser sur le compte
de la Maison des Entreprises
Wallonnes 360-1149184-31



01 EDITORIAL

VINGT MILLE ENTREPRENEURS

- | | |
|---------------------------------|--|
| 04 Succès wallons | Bacofisc, Burgo Ardennes, Industrie wallonne, ... |
| 05 Top mondial | Sodiplan |
| 06 Entreprendre à 20 ans | Les Clubs d'Étudiants Entrepreneurs |
| 06 Actuel | Conjoncture : la reprise s'essoufle |
| | Importante mission wallonne en Iran |
| | Aéronautique et Espace : des partenariats en devenir |
| | Cequal en «teenager» dynamique |
| | Business Exchange passe à la vitesse supérieure |
| | Emploi : l'éloge de la différence |



SM le Roi Albert II >>11

EN COUVERTURE

14 Le Hainaut en quête d'image

Pour terminer nos dossiers géographiques, un «zoom» géographique sur la province du Hainaut, qui lance actuellement une vaste campagne d'image.

- Laurent Dhondt, juste assez d'inconscience pour oser...
- La réalité des chiffres
- Le Hainaut en quête d'image
- Biopole : la croissance continue
- Net-consult : de 1 à 20 employés en 5 ans !

FOCUS

29 Le banquier n'est pas un mécène !

Entre le banquier et le chef d'entreprise, c'est «je t'aime, moi non plus». A l'heure des accords de Bâle qui régissent la manière dont les banques octroient les crédits, Dynamisme Wallon leur donne la parole : quel est leur véritable métier ? Quel risque sont-ils prêts à accepter ? Qu'est-ce qui leur donne envie de «se mouiller» dans un projet ?



D. Wouters >> 32

LES RUBRIQUES

- | | |
|-------------------------|---|
| 34 Ecogestion | Le TGV du management environnemental |
| 35 Environnement | Un Parc d'activités économiques innovant |
| 36 Fiscalité | Normes IAS/IFRS : pas de panique ! |
| 37 Mobilité | Un coup de pouce à l'usage de la voie d'eau |
| 39 Qualité | L'Investissement Socialement Responsable |



DEMAIN

- | | |
|-----------------------------|---|
| 40 Quatrième pouvoir | Le journal Metro |
| 42 Gestion | Pourquoi certains grandissent-ils et d'autres non ? |
| 43 Humour | Manager mode d'emploi |
| 44 Communication | Lire, surfer, communiquer |



D. Selleslagh >> 40

LE MOIS PROCHAIN DANS DYNAMISME WALLON :

- Le tableau de bord de la recherche et de l'innovation
- L'eau : comment la gérer dans l'entreprise ?

Réservez dès à présent vos espaces publicitaires auprès de notre régie Alliance Média au 010/40.13.12 (fax : 010/40.13.15, e-mail : info@alliancemedias.be).

Plus d'infos sur www.dynamismewallon.be

Sodiplan

Un leadership jusque Montréal

La géomatique : une discipline nouvelle qui nous intéresse tous... Et dont Sodiplan est le «pro» ! Cette société namuroise explore le créneau depuis près de 15 ans, en Belgique mais aussi à l'étranger. Elle possède d'ailleurs une filiale à Montréal.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Jean-Claude QUINTART



Sodiplan est la seule en Europe à utiliser un système d'acquisition mobile, basé sur une ou plusieurs caméras vidéo numériques de haute résolution, de récepteurs GPS et de fonctions photogrammétriques, le tout embarqué sur un véhicule.

en Afrique du Nord et de l'Ouest ainsi qu'au Congo. "Nous analysons toutes les possibilités et voyageons à travers le monde afin de rencontrer des gens, de découvrir des partenaires, des opportunités, des marchés, des besoins et nous imprégner aussi et surtout de la culture des pays", commente Jean-François Rossignol. Investir matériellement et scientifiquement et s'investir personnellement toujours plus, telle est la recette de Sodiplan. Un cocktail à succès dont on reparlera à n'en pas douter ! ||

Si vous êtes dans l'immobilier, l'aménagement du territoire, le génie civil, le marketing, etc. la géomatique vous concerne dès l'instant où vous avez besoin d'associer vos informations à une position spatiale. Les applications de cette nouvelle science sont sans limite ! C'est ce que Jean-François Rossignol a compris, dès 1991, en fondant Sodiplan, société spécialisée en systèmes d'information géographique dont elle maîtrise les 3 composantes : la saisie et la mise à jour des informations de base ; le traitement et l'organisation des informations ; la présentation et l'exploitation des informations.

Un socle de travail sur lequel Sodiplan a greffé par la suite des activités comme les levées topographiques, la cartographie, la télédétection, etc. pour devenir aujourd'hui l'un des grands de la géomatique. L'offre de l'entreprise wallonne concerne : la gestion des infrastructures des réseaux, la gestion des infrastructures immobilières et de bâtiments, la gestion de la documentation graphique et numérique, l'acquisition de données et le géomarketing. Pour ses clients, Sodiplan collecte, analyse, interprète des données géographiques et les organise afin d'en optimiser l'utilisation, la consultation et la distribution.

Les références de l'entreprise sont nombreuses et elles touchent à tous les domaines de l'activité publique et privée. "La force de Sodiplan réside dans le fait que nous offrons des solutions complètes et adaptées à des utilisateurs les plus divers, là où les autres ne proposent que des solutions partielles axées sur des niches réduites", explique Jean-François Rossignol, président et administrateur délégué de Sodiplan. Agissant de la sorte, nous pouvons dire que nous n'avons pas de véritable concurrent direct". A cette réalité commerciale s'ajoute aussi la volonté de l'entreprise d'être toujours à la pointe du progrès. Elle est ainsi la seule en Europe à utiliser un système d'acquisition mobile, concept de géopositionnement mobile basé sur le recours à une ou plusieurs caméras vidéo numériques de haute résolution, de récepteurs GPS et de fonctions photogrammétriques, le tout embarqué sur un véhicule.

Présent en Belgique, Sodiplan est également très agressif sur les marchés étrangers et notamment au Canada où la société possède une filiale à Montréal. Elle aussi active au Luxembourg et en France, pays où elle compte ouvrir cette année encore une filiale. Sur cette lancée, Sodiplan travaille actuellement sur divers projets

Année de fondation : 1991

Activité : géomatique

Nombre de personnes : 17

Chiffre d'affaires : 1,3 million d'euros

Localisation : Gembloux

Internet : www.sodiplan.be (Parc Crealys)

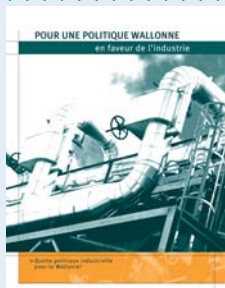


Liège en mouvement

La province de Liège dispose d'atouts d'envergure (aéroport, port, réseau ferroviaire et autoroutiers, parcs scientifiques...), de compétences et de savoir-faire importants. Pendant une quinzaine de jours, du 11 au 21 avril 2005, **L'Espace Wallonie** souhaite mettre tous ces potentiels à l'honneur et contribuer à impulser une dynamique positive de création et de développement d'activités. En s'entourant d'un maximum d'acteurs socio-économiques locaux, en mobilisant les énergies, L'Espace Wallonie entend donner un sérieux coup d'accélérateur aux projets innovants et à la créativité.

Plus d'infos au 0800 1 1901 et sur www.wallonie.be (à partir du 21 mars)

L'industrie wallonne rencontre les ministres



Mise en place en prévision des élections régionales de juin 2004 pour sensibiliser le monde politique à l'importance de l'industrie pour la Wallonie et pour favoriser son développement, la plate-forme de collaboration entre les secteurs industriels réunis au sein de l'UWE poursuit ses petits déjeuners «Industrie wallonne»... Après le Ministre-Président Jean-Claude Van Cauwenberghe en décembre et le Ministre Marcourt en janvier, la délégation a rencontré en février les ministres Marie Arena, André Antoine, Benoît Lutgen et Marie-Dominique Simonet.

La teneur du message «Industrie Wallonne» est consigné dans une brochure de 20 pages disponible sur simple demande auprès de l'UWE ou sur le site : www.uwe.be/industrie.

Fiduciaire Brabant wallon

Près de 250 personnes ont répondu présents le 21 janvier dernier pour la grande soirée organisée au château d'Hélécine à l'occasion des 20 ans d'activités de la société fiduciaire **Bacofisc** installée à Jodoigne. L'événement fut également l'occasion pour Bacofisc de présenter son nouveau site Internet (www.bacofisc.be) où ses clients peuvent trouver, entre autres, une foule de renseignements pratiques. Créée par Marc Bailly en 1985, Bacofisc compte aujourd'hui 20 années d'expérience dans le conseil financier aux PME.

Formation Namur

Dans le cadre du développement de son organisation, Vinçotte lance **Vinçotte Academy**, la nouvelle dénomination de son centre de formation Tecomas. Dans ce cadre, Baudouin Litt est nommé Commercial Manager, chargé plus particulièrement du développement (inter)national des activités de formations en sécurité, qualité et environnement de Vinçotte.

Du côté des campus Les Clubs d'Etudiants Entrepreneurs

L'objectif d'un Club Etudiant Entrepreneur est de rassembler des jeunes étudiants de l'enseignement supérieur et/ou universitaire désireux d'acquérir et de développer, sur le terrain, l'esprit d'entreprendre.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Madeleine DEMBOUR

Depuis janvier 2005, Dynamisme Wallon ouvre ses colonnes aux Clubs d'Etudiants Entrepreneurs, actuellement au nombre de 10 en Communauté française. Leur but ? Rassembler des étudiants autour de la volonté de se lancer et d'oser ; les intégrer dans un réseau de professionnels.

A Liège, la «sauce» semble avoir bien pris. Après un stage de formation à l'entrepreneuriat au Québec (voir Dynamisme Wallon 01/05), les 10 étudiants pluri-facultaires et leur personne ressource ont lancé, en novembre 2004, leur première activité «Open Session Entrep'Runner» dans le but de se faire connaître. En décembre 2004, ils ont organisé un déjeuner-conférence au sein des Hautes Etudes Commerciales de Liège avec pour

invité, Didier Deprey (Président de la Fédération Belge de la Franchise).

Ce Club s'atèle dorénavant à la préparation de ses futures activités. Soirées réseautage et visites d'entreprises permettront aux étudiants de rencontrer des entrepreneurs d'horizons divers pour leur présenter leurs projets.

Ils lanceront le 13 avril 2005 au bâtiment HEC le «Challenge Entrep'Runner» qui mettra au défi des étudiants et entrepreneurs professionnels à des activités de team building. Dans un cadre dynamique avec une touche culturelle (grâce à l'asbl Boulv'Art), ce sera l'occasion pour les étudiants et personnes du monde des affaires de relever ensemble un défi et d'échanger leur idées. ||



Les 10 étudiants pluri-facultaires liégeois ont lancé, en novembre 2004, leur première activité «Open Session Entrep'Runner» dans le but de rassembler leurs congénères autour de la volonté de se lancer et d'oser.

Dirigeants d'entreprise : vous pouvez participer !

Les Clubs d'Etudiants Entrepreneurs réunissent sur 10 campus francophones des étudiants de toutes disciplines désireux de se sensibiliser à l'entrepreneuriat, de se créer un réseau de contacts dans le monde des affaires et de s'informer sur les services d'aide au démarrage d'une entreprise. Y sont réunis des jeunes très motivés, qui seront les chefs d'entreprise de demain. Vous pouvez participer à leurs meetings, partager votre expérience, ouvrir, pour un jour, les portes de votre entreprise etc.

Contactez-les ! Vous trouverez tous les détails et coordonnées sur le site www.lesjeunesentreprises.be (cliquer sur CEE).

Enquête conjoncturelle de l'UWE

La reprise s'essouffle...

En vue du Point Conjoncturel de mars 2005 (voir page 44), l'Union Wallonne des Entreprises a réalisé son enquête semestrielle auprès des entrepreneurs wallons. Il ressort de cette enquête que la reprise a atteint un certain palier durant les six derniers mois et que la croissance devrait se stabiliser dans les six mois à venir. Autre élément important à épinglez : le mécontentement des entreprises face au poids des charges administratives... 44% d'entre elles estiment que leurs charges administratives ont augmenté au cours des six derniers mois.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Cécile CODDENS

D'après les résultats de l'enquête qui a été clôturée le 9 février 2005 et à laquelle 170 entreprises ont répondu, la reprise a atteint un certain palier au cours du second semestre 2004. On observe effectivement qu'il n'y a pas d'évolution significative entre les réponses de cette enquête et celles de la précédente. En outre, les indicateurs conjoncturels montrent que la croissance s'est maintenue mais qu'elle a cessé de s'accélérer. En ce qui concerne les attentes des entrepreneurs pour les 6 prochains

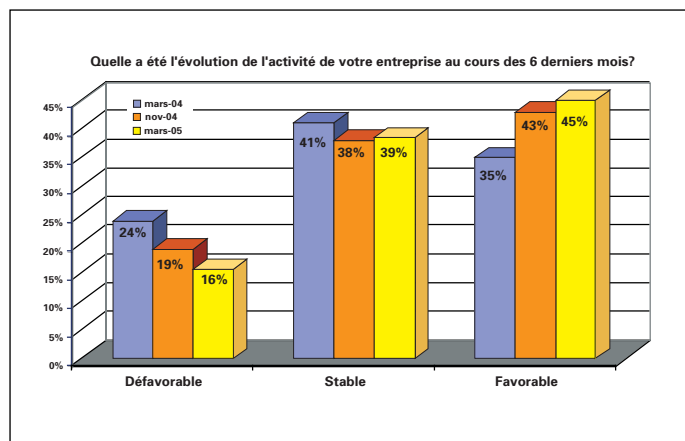
mois, la grande majorité (55%) s'attend à une stabilisation de son activité. La reprise survenue en 2004 connaît donc un certain essoufflement dont les causes sont la dépréciation du dollar, la hausse du cours du pétrole et l'atonie de la demande en Europe.

Un élément important qui ressort de cette enquête est le mécontentement des entreprises face au poids des charges administratives : 44% d'entre elles l'expriment en répondant que leurs charges administratives ont aug-

menté au cours des six derniers mois. Cela témoigne de l'importance de la poursuite des efforts de simplification administrative déjà consentis par les pouvoirs publics.

Dans les commentaires formulés par les entrepreneurs, beaucoup constatent une concurrence internationale de plus en plus forte en raison notamment de la faiblesse du dollar, des coûts salariaux belges trop élevés et de la hausse des coûts énergétiques en Belgique. ||

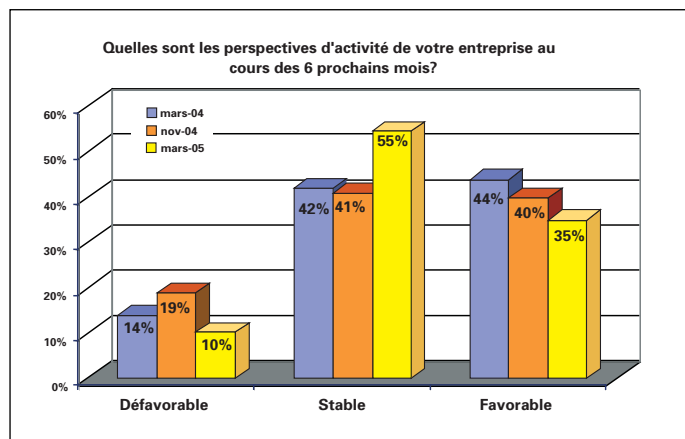
>> Le Point Conjoncturel de mars 2005 est disponible. Voir détails en page 44.



Activité économique durant les six derniers mois : maintien de la croissance

Après l'amélioration du premier semestre 2004, l'enquête suggère une stabilisation de l'activité économique au cours des six derniers mois.

En effet, la diminution des réponses «défavorables» indique que la croissance va se consolider et le quasi-maintien des réponses «stables» et «favorables» atteste de la stabilisation de l'activité au cours des six derniers mois.

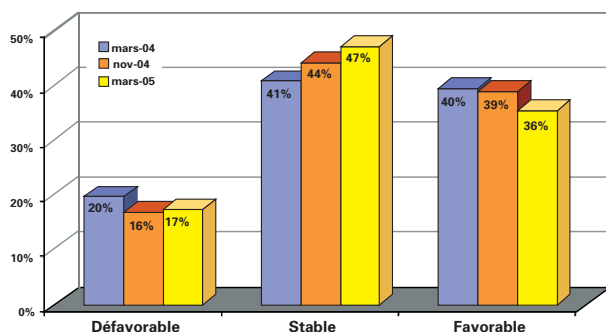


Activité économique durant les six prochains mois : poursuite de la stabilisation

L'essoufflement de la reprise est confirmé par la diminution des anticipations «favorables» pour les 6 prochains mois.

Par contre, la baisse des anticipations «défavorables» au profit d'une stabilisation suggère que la croissance dans les 6 prochains mois devrait se maintenir au même niveau qu'en 2004.

Comment voyez vous l'évolution de vos marchés à l'exportation durant les 6 prochains mois?

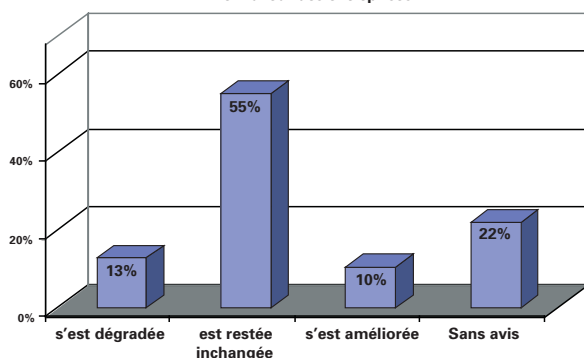


Marchés à l'exportation : stabilisation

La part des entreprises qui s'attendent à une amélioration de leurs exportations a légèrement diminué lors de cette enquête en faveur des réponses «stables».

On peut donc s'attendre à ce que les exportations continuent à croître, mais à un rythme plus faible.

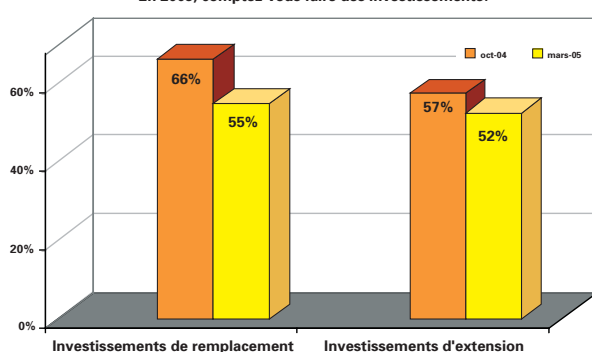
Au cours des 6 derniers mois, la politique gouvernementale wallonne en faveur des entreprises :



La politique gouvernementale wallonne à l'égard des entreprises

La majorité des entreprises wallonnes n'a observé aucun changement dans la politique gouvernementale wallonne à leur égard au cours des six derniers mois. Mais la minorité insatisfaite est légèrement plus importante que la minorité satisfaite. Les entreprises wallonnes n'ont pas encore une perception positive de l'action du nouveau gouvernement sur leur activité.

En 2005, comptez-vous faire des investissements?

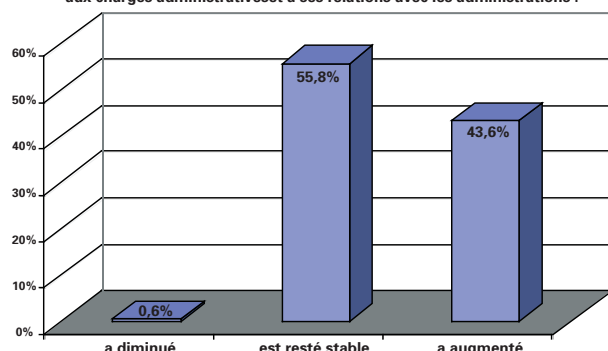


Investissements : pas de reprise importante

La part des entreprises qui comptent effectuer des investissements en 2005, s'est tassée par rapport à l'enquête précédente. Les entreprises wallonnes auraient revu leurs intentions d'investissement à la baisse. Il ne devrait donc pas y avoir de reprise importante de l'investissement en 2005.

On peut y voir encore les signes de l'essoufflement de la reprise. Les perspectives de croissance et l'utilisation des capacités de production ne sont pas suffisamment fortes pour inciter une forte accélération de l'investissement.

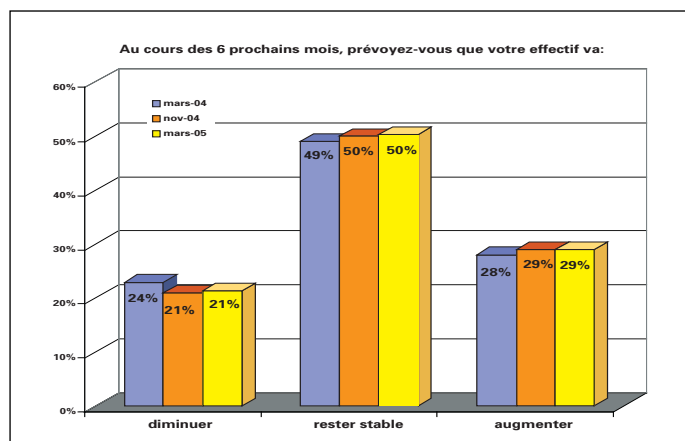
Au cours des 6 derniers mois, le temps que votre entreprise a consacré aux charges administratives et à ses relations avec les administrations :



Le temps consacré aux charges administratives et aux relations avec les administrations : insatisfaction

Les efforts consentis par les pouvoirs publics pour diminuer les charges administratives ne sont pas encore perçus par les entreprises. En effet, seule une infime minorité d'entre elles, 0,6%, a perçu une baisse au cours des 6 derniers mois.

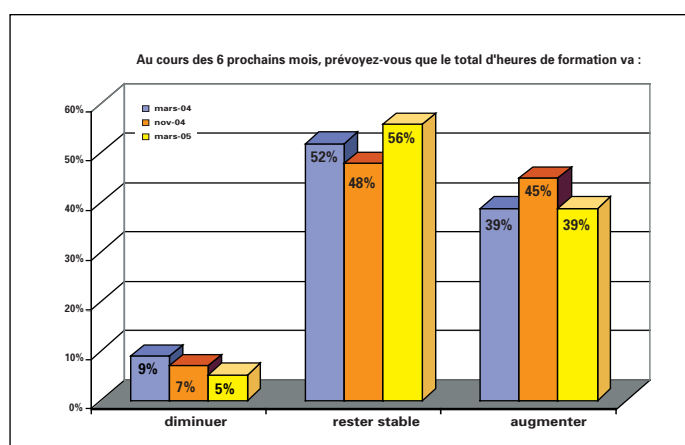
La majorité, 55%, n'observe aucun changement et 44% constatent une augmentation.



Intentions d'embauche : timide hausse

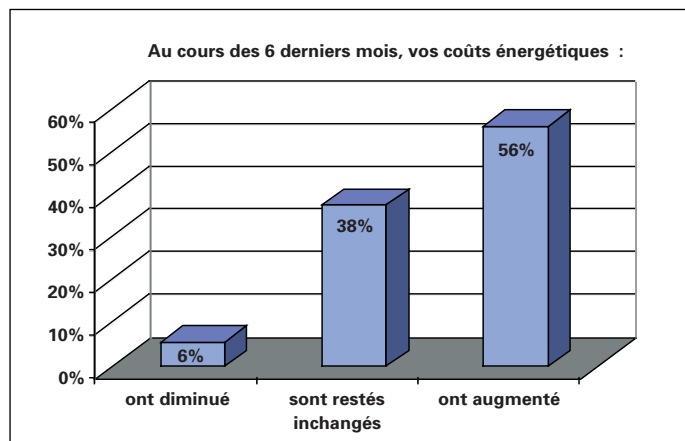
Les intentions d'embauche sont restées les mêmes que lors des enquêtes précédentes. Cela résulte probablement de l'absence d'amélioration des attentes quant à l'évolution future de l'activité économique.

Toutefois, la part des entreprises qui comptent augmenter leur effectif est supérieure à celle des entreprises qui vont le diminuer. Ce qui signifie qu'en net, le niveau d'emploi devrait continuer à augmenter mais de façon timide.



Offre de formation au personnel de l'entreprise : à la hausse

La part des entreprises qui comptent augmenter leur offre de formation reste beaucoup plus importante que la part de celles qui compte la diminuer. Cela suggère que l'offre de formation devrait continuer à augmenter mais à un rythme moindre que durant les derniers mois.



Les coûts énergétiques (gaz et électricité) : à la hausse

Une majorité des entreprises interrogées, 56%, déclare avoir subi une hausse des coûts énergétiques (électricité et gaz) au cours des 6 derniers mois.

Il y a effectivement une hausse importante du coût de l'électricité suite à la libéralisation et à une hausse des taxes.

Le prix de certaines sources d'énergie comme le gaz subit par ailleurs des pressions à la hausse en raison de la hausse du prix du pétrole.

Développement transfrontalier Hainaut

Le mardi 5 avril à Lille, les partenaires du projet LEIE (APIM, IDETA, UNIZO) organisent les premières rencontres «**B2B Eurodistrict**». C'est l'occasion unique pour les entreprises de s'exprimer, face aux responsables du monde politique et économique et aux experts européens, autour de trois grands thèmes : l'agroalimentaire, l'environnement, le développement durable et les services aux entreprises. Cette journée sera aussi l'occasion de décerner les premiers trophées «**B2B Eurodistrict**» qui récompenseront des entreprises de l'Eurométropole particulièrement innovante en matière de développement transfrontalier. Plus d'infos et inscription sur www.eurodistrict.biz.



Design industriel Liège

A l'occasion du vingtième anniversaire de son modèle «Espace», Renault Belgique Luxembourg organisait fin d'année 2004 un concours de design destinés à tous les passionnés par le monde fascinant du design automobile. Il était demandé aux jeunes designers d'imaginer de nouvelles solutions, esthétiques et conceptuelles, pour une future génération d'Espace qui pourrait voir le jour en 2024. Le choix de ce jury s'est porté sur le projet présenté par **Serge Rusak (28 ans), designer industriel freelance liégeois**. Baptisé «Es-pace 2024» et directement inspiré des navettes spatiales, son projet développe notamment certains concepts de sécurité et d'interactivité entre le conducteur et les autres usagers de la route.

L'UWE y sera

Importante mission wallonne en Iran

Après avoir accompagné la mission économique en Chine en novembre dernier, le Président de l'UWE Henri Mestdagh et Thierry Muschang (conseiller UWE) se joindront à une importante mission en Iran au mois d'avril. Ce pays s'ouvre de plus en plus et essaie de bâtir une économie moins dépendante des recettes pétrolières.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Madeleine DEMBOUR

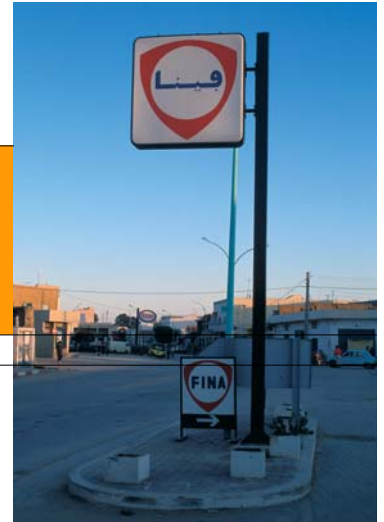
Du 10 au 14 avril se déroulera en Iran une importante mission économique présidée par Jean-Claude Van Cauwenberghe. Pourquoi l'Iran ? "Ce pays mène depuis quelques temps une politique d'ouverture qui a des répercussions économiques intéressantes. Par exemple, la reprise des relations avec les pays européens a aidé au retour des grands assureurs crédit", explique Henri Mestdagh, qui souhaite soutenir personnellement les efforts de nos exportateurs vers ce pays.

Il faut savoir que l'Iran est le deuxième producteur mondial de gaz après la Russie, ce qui lui permet de tirer d'importants bénéfices qui servent à moderniser et diversifier son industrie... notamment dans le secteur non pétrolier. Les objectifs poursuivis actuellement par le pays visent une suppression partielle des monopoles d'Etat dans les domaines du tabac, du sucre, des chemins de fer, des télécommunications et des PTT.

L'Iran essaie aussi de bâtir une économie moins dépendante des recettes

pétrolières. Le plan quinquennal de développement prévoit la construction de deux nouvelles raffineries et d'une grande usine de méthanol. Vu le problème endémique de la sécheresse, la construction de barrages et d'usines de dessalement de l'eau de mer est également programmée. Les besoins en produits alimentaires de base sont énormes (l'Iran est un des plus gros acheteurs de blé au monde) et donc importés.

Concrètement il s'agit d'une mission organisée par l'Agence Wallonne à l'Exportation et divers partenaires, dont l'UWE. "Ce type de mission officielle ouvre incontestablement des portes", souligne Thierry Muschang de la Cellule Marketing International de l'UWE. "Nous comptons établir des contacts avec les principaux fabricants d'acier longs et plats. Ceux-ci sont décisionnaires en matière d'achats, c'est-à-dire qu'ils travaillent sans passer par une centrale d'achats, et bien sûr demandeurs de biens d'équipement et de services de bonne valeur ajoutée".



© belpress.be - Banque d'images en ligne

L'Iran s'ouvre de plus en plus et essaie de bâtir une économie moins dépendante des recettes pétrolières.

Au moment de mettre sous presse, plusieurs sociétés phares (issues de la grappe sidérurgique constituée par l'UWE) ont marqué leur intérêt pour la démarche de l'UWE en Iran : CMI, De Raedt, FIB Services, Rotary Nozzel International et Sioen Nordifa. Nous reviendrons sur les résultats de cette mission dans un prochain numéro. ||

Iran :

- Superficie : 97 fois la Wallonie
- 70 millions d'habitants (99% de Musulmans)
- Taux de croissance de 6%
- 41ème client de la Wallonie
- Exportations wallonnes : 47 millions d'euros (chiffre 2003)

Contact UWE pour cette mission :
Thierry Muschang, 010/47.19.73,
thierry.muschang@uwe.be

Burgo Ardennes publie son deuxième rapport environnemental

Conjuguer performance et respect de l'environnement

La société papetière **Burgo Ardennes** a présenté en décembre dernier, en présence du Ministre wallon de l'Environnement Benoît Lutgen et des autorités locales de Virton et Rouvroy (les deux communes sur lesquelles la société est implantée), son deuxième rapport environnemental.

La préoccupation de Burgo Ardennes pour son environnement ne date pas d'hier, comme l'explique Anne Lacave, Coordinatrice environnement de Burgo Ardennes : "Depuis plusieurs années, l'environnement et le développement durable figurent parmi nos priorités. Notre premier rapport environnemental, baptisé «Croissance et harmonie», est sorti en 2002. La même année, nous avons reconduit la certification ISO 14001 obtenue en 1999".

Ce deuxième rapport environnemental confirme le bien fondé et l'efficacité des efforts de réduction des impacts environnementaux de l'entreprise en matière d'air, d'eau, d'énergie, de matières premières, de déchets. "Tous les indicateurs montrent une évolution positive, parfois

même en avance par rapport aux objectifs fixés en 2001, alors même que nos capacités de production ont sensiblement augmenté, se réjouit Francis Michel, Directeur général. Et nous maintenons un dialogue transparent et régulier avec tous les publics concernés par nos activités, notamment les riverains".

Quant au Ministre Lutgen, il s'est plu à souligner, évoquant le Protocole de Kyoto, "les améliorations énergétiques de Burgo Ardennes qui représentent 70% des efforts de réduction des émissions de CO₂ pour l'ensemble du secteur papetier wallon".

Créée il y a dix ans, Burgo Ardennes S.A. est une des plus grosses unités de production du groupe papetier international Burgo (qui fêtera son centenaire cette année) et le deuxième plus gros employeur industriel de la Province du Luxembourg après Ferrero (Arlon). Les 750 salariés de la société sont principalement occupés dans deux activités industrielles : la fabrication de pâte (360.000 tonnes en 2004) et la production de papier couché (350.000 tonnes en 2004).

Développer du business dans l'aéronautique et le spatial

Des partenariats en devenir

Le 7 février s'est déroulé à Jehay une grande «première» pour la Wallonie : 8 grands formats de l'industrie wallonne de l'aéronautique, du spatial et de la défense ont rencontré une trentaine de PME. Un «brassage» destiné à développer le business de notre région.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Madeleine DEMBOUR



La rencontre avec les 8 grands «donneurs d'ordres» wallons était une occasion unique pour les PME de présenter leur savoir-faire et d'orienter leur stratégie en fonction de la demande du marché.

Tout ceux qui «comptent» dans le secteur étaient présents le 7 février au «Rendez-vous d'affaire de l'industrie Aéronautique-Spatial-Défense wallonne». Le principe ? Permettre aux entreprises wallonnes du secteur de se rencontrer en vue de développer leur business. Il s'agit de favoriser, par cette mobilisation collective, la mise en relation de l'offre et de la demande.

Concrètement, 8 grands «donneurs d'ordres» wallons (Alcatel Etca, Centre Spatial de Liège, FN Herstal, Forges de Zeebrugge, Sabca, Sonaca, Techspace Aero et Thales) sont venus présenter leur politique de sous-traitance à une trentaine de PME. "L'occasion a été donnée à celles-ci de poser des questions précises sur les exigences et le chemin à suivre pour répondre aux futurs appels d'offre. Cette démarche est aussi une occasion unique pour nos PME de pouvoir présenter leur savoir-faire et d'orienter leur stratégie en fonction de la demande du marché (choix des technologies requises, certifications,...)", explique Pierre-Manuel Jacob, responsable du Cluster aéronautique wallon.

Car à l'origine de cette initiative, on retrouve deux «clusters» - l'EWA (52 sociétés) et Wallonie-Espace

(20 sociétés) – qui constituent un réseau complet d'entreprises capables d'exécuter une commande spécifique mais aussi d'imaginer des solutions technologiques nouvelles et complètes pour le secteur ASD (Aéronautique-Spatial-Défense) mondial.

L'atout de la proximité

"Les constructeurs, comme Airbus par exemple, exigent des partenaires fiables et respectueux des délais, souligne Philippe Schleicher, Administrateur délégué Directeur général de Techspace Aero et Président de l'EWA (Entreprises Wallonnes de l'Aéronautique). A cet égard, la proximité d'un tissu de PME de qualité est primordiale. En cas de pépin, il est quand même plus facile de travailler avec des sous-traitants proches et que l'on connaît bien, plutôt qu'avec des fournisseurs peut-être meilleur marché, mais situés à des milliers de kilomètres..."

Une réunion entre donneurs d'ordres et sous-traitants, comme celle organisée en février, apporte à tout le monde un gain de temps dans l'identification de partenaires. "Les donneurs

Philippe Schleicher (Techspace Aero et Président EWA) : "En cas de pépin, il est quand même plus facile de travailler avec des sous-traitants proches et que l'on connaît bien, plutôt qu'avec des fournisseurs peut-être meilleur marché, mais situés à des milliers de kilomètres".



d'ordres peuvent par exemple proposer à 2 sociétés de travailler ensemble afin d'apporter une prestation globale", précise Jean-Jacques Westhof, Secrétaire général de l'EWA.

Soulignons que cette démarche de «clustering» est soutenue par le Gouvernement wallon (le Ministre Jean-Claude Marcourt) dans le cadre du développement économique de la Wallonie. ||



Le Salon du Bourget en juin 2005 : forte présence wallonne

L'EWA (Entreprises Wallonnes de l'Aéronautique) regroupe 52 entreprises du secteur aéronautique localisées en Wallonie. L'association a notamment pour objet de développer des synergies entre ses membres. Dans ce cadre, elle organise par exemple des actions de type réunion donneurs d'ordres/sous-traitants (voir l'article ci-dessus).

Autre exemple : la co-organisation, le 3 mars dernier à Luneville (France), d'une rencontre entre entreprises de Wallonie, de Lorraine et du Luxembourg afin de les sensibiliser au côté indispensable de la certification si elles souhaitent accéder aux marchés aéronautique et spatial.

Du 13 au 19 juin 2005, les entreprises wallonnes seront présentes en force au Salon du Bourget, où le nouvel Airbus 380 constituera l'attraction vedette (des vols de démonstration sont prévus).

Avec un taux de représentation important, l'EWA pèse quelque 5.000 emplois directs (+ 2000 emplois indirects) et près d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires cumulé, dont une part proche de 90 % à l'exportation.

Contact : Pierre-Manuel Jacob 010/47.19.44, www.ewa.be, www.clusteraero.be

10 ans et 1150 clients Cequal en «teenager» dynamique

Cequal, le Centre Wallon de la Qualité, s'apprête à fêter ses 10 ans d'existence. En une décennie, plus de 1.150 entreprises wallonnes ont suivi ses formations afin d'optimiser la qualité de leur management.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Madeleine DEMBOUR

Fondée en 1995 à l'initiative de l'Union Wallonne des Entreprises et du Forem, l'asbl Cequal (Centre Wallon de la Qualité) fêtera ses 10 ans d'existence le 18 avril prochain.

"En dix ans, souligne son Président et fondateur Michel Foucart, *Cequal s'est forgé une réputation en matière de formation et d'accompagnement personnalisé au Management par la Qualité. Plus de 1.150 entreprises wallonnes ont suivi ses formations afin d'optimiser la qualité de leur management en améliorant durablement la compétitivité de leur entreprise. Sachant que la taille moyenne de ces entreprises est de 18 travailleurs, on peut dire qu'à l'heure actuelle plus de 20.000 travailleurs wallons ont été, directement ou indirectement, sensibilisés et formés à la Qualité grâce à son action. J'ajoute qu'une récente enquête d'image a montré que Cequal impose 2 valeurs fortes : le professionnalisme et l'intégrité.*

Un succès qui sera fêté dignement le 18 avril à l'Abbaye de la Paix-Dieu à Amay, en présence de la Ministre Marie Arena. "L'occasion de rappeler que le projet Cequal est une merveilleuse illustration de l'efficacité des partenariats privé-public", commente encore Michel Foucart.

Rester «sur la balle»

Lors de sa création en 1995, Cequal a véritablement innové en proposant un travail par «grappes d'entreprises».

Les sociétés qui entrent dans un cycle Cequal sont formées par groupes de 6 entreprises. La démarche de formation s'enrichit ainsi des échanges d'expériences des participants, les solutions des uns pouvant générer la réflexion des autres. Cette formation est assortie d'un accompagnement personnalisé de chaque entreprise participante. Pour organiser les formations, Cequal opère régulièrement une sélection de formateurs wallons spécialistes en Management et experts en Qualité. Ils sont formés à la méthodologie particulière du travail en grappe et au métier d'intervenant.

"La philosophie de Cequal va au-delà de la recherche d'une «simple» certification ou attestation, explique le Directeur Olivier Francq. *Nous visons avant tout une amélioration durable des performances des organisations. Bien sûr, nous sommes à l'écoute des besoins des secteurs d'activité et des métiers : axé au départ sur le Management de la Qualité, nous nous sommes progressivement orientés vers une intégration des dimensions Sécurité et Environnement, orientés ou non vers des certifications et attestations diverses Citons entre autres : ISO 9001:2000, ISO 14001, EMAS, VCA, BESACC.*

Aujourd'hui, les normes les plus diverses s'imposent de plus en plus dans tous les secteurs d'activités. Dans ce contexte, Cequal reste à



l'écoute des entreprises pour les aider à transformer ces contraintes réglementaires en véritables outils de maîtrise des points critiques d'une activité, à veiller à l'amélioration continue. ||

L'UWE partenaire du Contrat d'Avenir



© Rosalie SAEVA

Le 22 février dernier à Namur, le Ministre-Président de la Région wallonne a remis un exemplaire du Contrat d'Avenir pour la Wallonie à Sa Majesté le Roi Albert II. Intitulée

"Le grand possible", la troisième version du plan stratégique du Gouvernement wallon s'articule autour de cinq axes d'action :

1. politique économique créatrice de richesse,
2. renforcement de la cohésion,
3. investissement dans la formation et l'enseignement,
4. protection et intégration des personnes défavorisées et fragilisées,
5. amélioration du cadre de vie.

Quelques heures avant la remise officielle du document au Roi, 17 partenaires avaient signé leur engagement à «porter la bonne parole» du Contrat d'Avenir dans leurs institutions, sous forme de 52 fiches thématiques. Parmi les signataires, citons, notamment : le CESRW (Conseil économique et social de la Région wallonne), la Fédération wallonne de l'Agriculture, la Confédération wallonne de la Construction, l'UCM (Union des Classes Moyennes), l'Union francophone des entreprises non marchandes et l'Union Wallonne des Entreprises.

Cequal :

- **Mission** : améliorer la compétitivité et la pérennité des TPE et PME wallonnes.

- **Partenaires fondateurs** : UWE, Le Forem, Experts en Qualité, Patrons de PME.

- **Structure** : TPE de 12 personnes s'appuyant sur une équipe de 20 formateurs externes.

- **Cible** : patrons et collaborateurs de TPE (1 à 20 travailleurs) et PME (≤ 250 travailleurs).

- **Valeur ajoutée** : contrôle qualité interne des formations et des formateurs.

- **Autre avantage** : formations subsidiées sans formalité.

- **Références** : 1151 entreprises wallonnes clientes au 31/12/2004.

Contact : Michel Morandi, 065/36.43.33, m.morandi@cequal.be, www.cequal.be

Premier Salon Wallon de l'Exportation Business Exchange passe à la vitesse supérieure

Le Salon namurois se situe à une année charnière. Malgré un nombre d'exposants et de visiteurs en hausse constante, son organisateur, la CCI de Namur, a décidé de passer à la vitesse supérieure pour lui donner une dimension wallonne. Pour sa cinquième édition, il accueille le Salon Wallon de l'Exportation et de l'Entreprise.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Arabelle RASSE



Pour sa cinquième édition, Business Exchange accueille le Salon Wallon de l'Exportation et de l'Entreprise.

Il ne fait pas toujours bon avoir raison trop tôt, dit l'adage. C'est le constat qu'aurait pu faire Business Exchange en voyant l'évolution du nombre de salons économiques en Région wallonne et, encore plus, l'évolution de leur positionnement. Mais, peu importe ! Au bout du compte, c'est l'ensemble du monde de l'entreprise qui profite de cette multiplication d'initiatives visant à encourager la création. Avec, manifestement, de bons résultats à la clé, puisqu'on apprenait récemment qu'en Wallonie le taux de création de TPE et de PME atteint aujourd'hui la moyenne européenne.

En pratique Business Exchange, les 20 et 21 avril 2005 à Namur Expo.

4.000 visiteurs attendus, 250 exposants

5 villages thématiques :

- Services aux entreprises
- Exportation
- Fleet
- Bureautique
- ICT

Programme complet et code d'accès gratuit sur www.businessexchange.be. Une organisation de la CCI Namur.

Dimension wallonne et internationale

Business Exchange se devait donc d'affirmer sa différence, une nouvelle empreinte. Elle l'a trouvée dans la dimension régionale (wallonne) de l'événement. Mais il aura aussi une dimension internationale à travers les thématiques développées sur base de l'expertise des différents partenaires : les Chambres de Commerce, le réseau PLATO international, l'AWEX...

La grande nouveauté, c'est effectivement la création du premier Salon Wallon de l'Exportation. Non pas un salon «institutionnel», mais un salon pour et par les entrepreneurs qui exportent déjà ou pour ceux qui ont l'exportation comme principal projet de développement. Au programme, de courtes présentations, mais essentiellement de l'échange : bonnes pratiques, trucs et astuces, témoignages. Les entrepreneurs se posent les mêmes questions, rencontrent les mêmes problèmes et peuvent s'aider en échangeant leurs solutions.

Un salon «Fleet» pour guider les choix «voitures»

Business Exchange se spécialise dans la dimension pratique des services aux entreprises : les importateurs et concessionnaires automobiles profitent également de l'événement pour lancer en primeur un salon «Fleet». Ateliers pratiques pour guider les chefs d'entreprise dans leurs choix : fiscalité, assurances, financement, leasing et autres. L'objectif, là aussi, est de baliser les enjeux, passer en revue les principales solutions et puis renvoyer vers les acteurs locaux.

Approche identique pour la bureautique et les NTIC : si le salon aura son incontournable village de stands, c'est à travers les clients et les case stories que les exposants privilégient leur communication commerciale.

La preuve que cette approche globale rencontre les attentes des chefs d'entreprise, ce témoignage d'Emmanuel Briard, jeune patron de «Un pas plus loin» : *"pour ma jeune entreprise de services et qui de surcroît se lançait, Business Exchange fut une véritable vitrine ; mêlant coup de projecteur sur nos activités et contacts faciles et rapides avec de nombreux prospects et prescripteurs. De plus, cet événement marie habilement convivialité et professionnalisme"*.

Depuis plusieurs années, la Wallonie a vu émerger plusieurs concepts de salons économiques professionnels. Chacun a eu l'intelligence de privilégier un positionnement fort, ce qui débouche sur une réelle complémentarité dans l'offre, les thématiques et les services. En misant sur les services aux entreprises et les services à l'exportation, Business Exchange est ainsi l'un des premiers à afficher déjà une seconde jeunesse. ||

Au programme, de courtes présentations, mais essentiellement de l'échange : bonnes pratiques, trucs et astuces, témoignages, etc.



Emploi des personnes handicapées

L'éloge de la différence

La différence, cette chose merveilleuse que nous avons tous en commun, est l'un des fondements de l'entreprise, ce qui fait que l'une est plus productive, plus rentable, que l'autre... Elle est même une fabuleuse entreprise, et un beau défi, en soi ! L'UWE s'associe à l'AWIPH pour vous démontrer que diversifier votre personnel en y intégrant des travailleurs handicapés n'est pas forcément... un handicap.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Dans le cadre de l'Initiative Communautaire «Equal», l'AWIPH (Agence wallonne pour l'intégration des personnes handicapées) mène depuis 2002 le projet SAFRHAN – Sensibilisation Actions de Formations Relative au HANDicap – dont l'un des axes de travail est consacré à la sensibilisation des fonctionnaires, élus communaux et des professionnels de l'emploi dans le domaine du handicap.

450 professionnels de l'emploi sensibilisés

Dans cette optique, l'AWIPH propose aux professionnels de l'emploi des modules de sensibilisation à l'emploi des personnes handicapées, qui ont pour objectifs de :

- Les sensibiliser au fait que le handicap n'est pas nécessairement un handicap à l'emploi ;
- Les conseiller et les informer pour l'accompagnement des personnes handicapées dans leurs démarches auprès des services généraux.

Concrètement, ces modules s'étendent sur une journée et s'articulent comme suit :

- Le matin débute par un atelier de jeux de rôles et de mises en situation, animé par des comédiens et basé sur quelques mots clés : le hasard (les personnes handicapées ne choisissent pas leur handicap), la complémentarité (les personnes présentant l'un ou l'autre handicap peuvent être complémentaires) et les qualités et compétences des personnes handicapées. La matinée se clôture par des vidéos présentant des exemples d'insertion professionnelle de personnes handicapées.
- L'après-midi, après un débat autour des vidéos visionnées le matin, les participants sont répartis en groupes et sont confrontés à un scénario, qui reprend une situation précise (entretien de sélection, accueil de per-

sonnes handicapées désireuses de suivre une formation, présentation d'un candidat à un employeur...) et des questions auxquelles ils devront répondre. A eux de trouver les bonnes informations, d'utiliser les bons outils.

Les partenaires du projet apportent au cours de la journée les informations plus précises dans leur domaine professionnel. Un agent d'intégration professionnel de l'AWIPH apporte également son expertise professionnelle de la mise à l'emploi des personnes handicapées pendant la journée.

A l'heure actuelle, plusieurs organismes, représentant près de 450 professionnels de l'emploi, ont bénéficié de ces modules de sensibilisation qui, depuis le début du projet en 2002, ont largement fait leur preuve.

Le projet SAFRHAN se clôturera le vendredi 29 avril 2005, au cours d'un séminaire gratuit organisé par l'AWIPH. Y seront présentés les modules de sensibilisation, leur évaluation et les expériences des organismes sensibilisés, parmi lesquels : la société d'intérim TRACE!, l'Institut Wallon de Formation en Alternance pour Petites et Moyennes Entreprises (IFAPME), Carrefour Emploi Formation, la société d'intérim ADECCO et le FOREM (plus d'infos et inscriptions auprès de Mlle P. Gournis à l'AWIPH : p.gournis@awiph.be).

Deux mots sur l'AWIPH

L'Agence Wallonne pour l'Intégration des Personnes Handicapées (AWIPH) est un organisme public créé par le décret du Conseil Régional wallon du 6 avril 1995. Elle se trouve chargée de la politique wallonne en matière d'intégration des personnes handicapées. Concrètement, l'AWIPH propose des aides à l'emploi et à la formation, ainsi que des interventions financières dans l'acquisition ou l'équipement de matériel spécifique favorisant l'autonomie au quotidien. En outre, elle agréé et subventionne des services (répartis à travers toute la Région wallonne) qui accueillent, hébergent, emploient, forment, conseillent et accompagnent les personnes handicapées.

Plus d'infos sur www.awiph.be



Employer une personne handicapée, un handicap pour l'entreprise ? Pas sûr...

Et les entreprises dans tout ça ?

Si le projet SAFRHAN se termine au mois de mai 2005, un second projet nommé FAME – Formation Adaptation Maintien Employabilité – a été agréé par le Fonds Social Européen pour la programmation 2005-2008. L'action de formation de l'AWIPH dans le domaine du handicap se poursuivra donc durant cette période en s'ouvrant au monde de l'entreprise grâce à un partenariat conclu avec l'Union Wallonne des Entreprises.

Il sera notamment proposé, dès octobre 2005, des modules de sensibilisation «à la carte», pour des groupes de 10 à 20 personnes, déterminés en fonction des besoins des entreprises qui souhaitent engager des travailleurs handicapés ou sensibiliser leur personnel, ou qui cherchent des outils, informations et conseils en matière d'embauchement et d'adaptation des conditions de travail. ||

Le Hainaut en quête d'image

Dynamisme Wallon Mars 2005



© Emmanuel Crooy

1. En juin 1998, deux montois, Laurent Dhondt (à gauche) et Pascal Doison (à droite), décident de mettre à profit une longue expérience acquise dans le domaine de la prothèse, de l'orthèse et de la bandagisterie pour prendre leur envol et créer leur propre entreprise, Orthopédie Protechnik s.a. Le but de cette société est d'être ouverte à toutes les technologies de pointe susceptibles d'améliorer la qualité de vie de la personne handicapée. Elle s'est naturellement engagée dans un partenariat université-entreprise en matière de recherche et développement dont l'objectif est de concevoir une commande neuronale intelligente qui sera intégrée à une prothèse ou une orthèse destinée aux personnes présentant des problèmes moteurs.

Dynamisme Wallon vous propose ce mois-ci un «zoom» géographique sur la province du Hainaut, qui lance actuellement une vaste campagne d'image. Pourquoi, comment et pour dire quoi ? Ce dossier vous explique les coulisses de cette vaste initiative.

- *Emblématique du renouveau hennuyer, l'histoire de Laurent Dhondt et Pascal Doison, deux Montois engagés dans la conception d'une commande neuronale intelligente destinée aux personnes présentant des problèmes moteurs. Ils viennent de recevoir le Grand Prix Mercure à Mons. >> Interview en page 15.*

- *Au delà de l'image et de la perception, quelle est la réalité statistique de la province du Hainaut ? Certains indicateurs font état d'une inflexion positive, mais le chemin est encore long ! >> Analyse en page 19.*

- *Méconnaissance et image floue. Tel est le constat d'une récente enquête d'image menée auprès de 3.400 personnes à propos du Hainaut. Une campagne entend corriger le tir. >> Présentation en page 21.*

- *La comparaison entre une simple photographie aérienne prise hier et celle prise aujourd'hui en étonnerait plus d'un : l'Aéroport de Charleroi est méconnaissable. >> Explications en page 23.*

- *Créer 20 emplois en 5 ans : voilà l'exploit réalisé par Richard Tiborcz qui vient de se voir décerner le Prix Mercure Emploi de Mons. >> Interview en page 24.*



Par Marjorie COUSSÉ

Emblématique du renouveau hennuyer Laurent Dhondt, juste assez d'inconscience pour oser...

Créée en 1998, Orthopédie Protechnik est une PME qui emploie 7 personnes dans le domaine très pointu de la prothèse, de l'orthèse et de la bandagisterie. Engagée dans un programme de recherche et du développement, l'entreprise montoise née de la rencontre de Pascal Doison et de Laurent Dhondt a remporté le prix «Mercure des Entreprises - Catégorie Innovation» ainsi que le Grand Prix Mercure des Entreprises, deux prix décernés par la Ville de Mons le 15 décembre dernier.

Laurent Dhondt, Directeur général de Orthopédie Protechnik, évoque avec modestie et un brin de philosophie le parcours qui l'a conduit à la tête de cette entreprise située dans le parc Initialis de Mons.

Vous venez d'obtenir le Grand Prix Mercure de Mons. Il s'agit là du premier grand prix que remporte votre entreprise depuis sa création, voici près de 7 ans.

Être entrepreneur, est-ce pour vous le résultat naturel de votre parcours ?

Laurent Dhondt : Non. J'ai été employé dans une entreprise durant 25 ans avant de franchir le pas. Devenir entrepreneur n'était pour moi ni inné, ni quelque chose dont je rêvais depuis l'enfance. J'ai fait mes humanités économiques à l'Institut Saint-Ferdinand. A l'époque, je pensais me diriger dans l'enseignement. Comprenant très vite que ce n'était pas là mon chemin, j'ai laissé tomber. Ensuite, j'ai

passé un examen pour entrer aux chemins de fer. J'appréciais ce travail mais j'ai également eu envie de suivre une autre voie et j'ai démissionné. J'ai fait mon service militaire où j'ai réalisé pas mal de rencontres. Pendant deux ans, j'ai suivi toutes les formations possibles dans le domaine de la comptabilité tandis que je travaillais dans un magasin d'orthopédie. J'y suis resté pendant 25 ans. Avec le temps, insensiblement, j'ai fini par être insatisfait de mon travail. Je n'arrêtais plus d'exprimer une insuffisance dans ma vie. J'avais une vision de mon métier différente de celle de mon patron mais je ne pouvais pas la réaliser. Ce qui était devenu très clair pour moi était ce que je ne voulais plus. Devenir entrepreneur, ce n'était donc pas inné, mais plutôt l'aboutissement d'un paquet d'expériences et surtout de rencontres.

2. La vaste campagne d'image lancée début février ambitionne de positionner le Hainaut dans trois axes stratégiques : «région innovante», «région créative et récréative» et «région plurielle»...
3. Une campagne accueillie avec circonspection par Thierry Huet (Desobry) : "J'aurai préféré un positionnement davantage «battant» et percutant. Derrière cette campagne, il faut un travail de fond sinon le redressement va encore prendre des dizaines d'années".
4. Une semaine plus tôt était dévoilé un projet immobilier extrêmement important pour Charleroi : 250 millions d'euros seront investis dans la construction d'un vaste complexe commercial et hôtelier sur le site actuel des Expositions.



3



4

© Foruminvest



Dynamisme Wallon Mars 2005

Qu'est-ce qui vous a poussé à passer de l'autre côté de la barrière pour devenir patron à votre tour ?

J'ai quitté le confortable statut de salarié à l'âge de 43 ans. Là où je travaillais, je faisais du commercial, je calculais de bonnes marges mais j'étais obsédé par l'idée qu'on devait pouvoir faire autre chose. Un jour un ouvrier est arrivé. Il était passionné par ce qu'il faisait. Persuadé qu'un jour il ferait quelque chose de cette passion, je lui ai dit de m'appeler s'il se décidait à s'installer. C'est ce qu'il a fait. Cet ouvrier, c'était Pascal Doison, le spécialiste de la technique de notre entreprise. Si je ne l'avais pas rencontré, je ne serais pas là où je suis. On s'est reconnu, c'était lui et pas un autre. Orthopédie Protechnik s.a. est le fruit d'un coup de foudre !

Vous n'en n'êtes pas resté là. Vous avez fait le pari de vous lancer dans la recherche et le développement. Vous aimez prendre des risques ?

Oui, mais pas des risques complètement fous. J'ai besoin de relever des défis, des challenges mais raisonnables. Je dois pouvoir maîtriser ce en quoi je m'engage. Il faut pouvoir prendre des risques quand on est entrepreneur sinon on reste juste un gestionnaire. Nous avons rencontré le Professeur Cheron, directeur du laboratoire de biomécanique du mouvement de l'Université Libre de Bruxelles. Nous nous sommes mis à travailler sur des prothèses à commande neuronale. Il s'agissait de mettre la très haute technologie au service du confort de la personne



5

handicapée. Je savais que prendre ce chemin ne serait pas forcément une sinécure mais j'ai trouvé là la voie de faire autre chose du métier que je connaissais depuis si longtemps. Plus que prendre des risques, j'ai le goût de faire en sorte que les choses bougent !

Selon vous, quelles doivent être les qualités nécessaires pour devenir le patron d'une entreprise ?

L'entrepreneur, c'est un combattant pacifique. Ce n'est pas seulement un employeur. Il doit être un peu aventurier. Il faut pouvoir se démerder, stimuler, provoquer l'étincelle pour éclairer. Il faut aussi être capable de pouvoir dire oui, de pouvoir dire non. Tout est là, à portée de main, il faut juste être assez inconscient pour oser.

Dans ma carrière précédente, j'ai vu des gens de très grande compétence quitter l'entreprise. Je réfléchirais énormément avant d'engager quelqu'un mais je crois que le patron est investi de la mission sociale de tout essayer pour préserver l'engagement. J'ose espérer qu'on travaille dans mon entreprise pas seulement pour un salaire mais surtout pour un engagement. Je crois que la qualité essentielle pour être un patron est la ténacité. Quand on commence quelque chose, il faut aller jusqu'au bout.

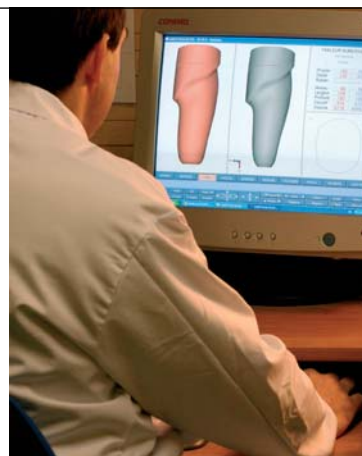
Que diriez-vous à un jeune qui vous demanderait conseil pour se lancer à son tour dans la création d'une entreprise ?

Je lui demanderais d'abord ce qu'il fait, quelles sont ses études. Quelles qu'elles soient, il devrait chercher un



6

5-7. Née en 1998 de la rencontre de Pascal Doison et de Laurent Dhondt, Orthopédie Protechnik, qui emploie 7 personnes, a remporté le 15 décembre dernier le Grand Prix Mercure «Innovation» décerné par la Ville de Mons.



7

boulot, apprendre, regarder et écouter. Tout le monde ne peut pas être patron, mais s'il en a la faculté, la chance, je lui dirais de foncer.

Rien ne me prédestinait à être patron. J'étais fait pour être le bras droit, le réalisateur. Je ne pensais pas devenir créateur. Il faut changer, adapter les choses puis un jour, c'est à votre tour d'étonner les autres. L'essentiel, ce sont les rencontres et savoir ce qu'on a dans la tête.

Comment définiriez-vous l'esprit d'entreprendre ?

J'écoutais l'autre jour Josiane Balasko à la radio qui a dit quelque chose qui me semble très juste et qui pourrait être ma définition de l'esprit d'entreprendre : "avoir une passion, avoir un ami pour créer, pour rendre possible cette passion, oser et se démerder". Je suis passionné par ce que je fais. L'ami, la rencontre c'est Pascal Doison. Et enfin, oui, oser et se démerder ! Entreprendre, c'est aussi ne pas savoir ce qui se passera demain. Il faut vivre ses rêves et pas rêver sa vie !

Vous avez encore des rêves ?

Réussir, ça ne veut pas dire que je n'ai plus de rêve. J'ai encore des insatisfactions, donc je veux encore entreprendre. Se lancer dans la recherche et le développement, c'est ouvrir l'entreprise sur un monde différent de ce que je connais. C'est une fenêtre ouverte sur l'inconnu, sur le danger. Mais j'y vois aussi des partenariats, un magasin commercial, ... J'ai encore besoin de défis. II

Campagne de témoignages dans les écoles

Laurent Dhondt fait partie de la soixantaine de chefs d'entreprises qui vont porter leur témoignage dans les écoles secondaires. Vous êtes entrepreneur et souhaitez vous aussi devenir témoin ? Vous êtes enseignant et désirez accueillir un chef d'entreprise dans votre classe ?

- Contactez Marjorie Coussé, conseillère UWE «Esprit d'entreprendre» au 0472/36.87.16

ou marjorie.cousse@uwe.be

- Plus d'infos sur www.uwe.be/sensibilisation (cfr action n°1) et autres exemples de témoignages sur www.entrepriseswallonnes.be.

Cette action est menée par l'UWE en collaboration avec : Delhaize, Fortis, Siemens, Solvay, UCB



Que disent les statistiques ? La réalité des chiffres

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Madeleine DEMBOUR

Au delà de l'image et de la perception, quelle est la réalité statistique de la province du Hainaut ? Certains indicateurs font état d'une inflexion positive, mais le chemin est encore long !

L'anecdote est plaisante. Quoique. Le 7 février dernier, Jean-Claude Van Cauwenberghe présentait en avant-première les résultats d'une vaste enquête⁽¹⁾ d'image réalisée auprès de 3.400 personnes (un tiers de Hennuyers, un tiers d'autres Wallons, un tiers de Flamands, Bruxellois et habitants du nord de la France).

Appelés à citer des personnalités connues du Hainaut, les sondés évoquent naturellement des hommes politiques comme Elio Di Rupo, Jean-Claude Van Cauwenberghe... ou des héros de bandes dessinées (Spirou) et du folklore (Gilles de Binche, Doudou etc.). Des personnalités des secteurs scientifique, entrepreneurial ou artistique ne sont que très peu évoquées. Aux oubliettes, de grands noms comme Magritte, Bordet, Lemaître, Solvay, Boël, Luc Varenne... ou plus près de nous, Enzo Scifo, Emilie Duquenne, Colette Nys-Mazure, Jean Louvet !

Cette enquête est révélatrice : le Hainaut est méconnu et distille une image floue. Car le reste des résultats est à l'avenant : si elle ne fait figure de «repoussoir» pour personne (la cote globale est un 7/10, soit une petite «satis»), la province du Hainaut ne véhicule pas d'idées de dynamisme économique, de créativité artistique ni d'innovation technologique. Elle est d'abord et avant tout perçue comme une terre de folklore et de tradition, voire une région touristique.

D'ou la vaste campagne d'image lancée actuellement afin de «faire connaître» d'abord, et de «faire aimer» ensuite (voir article en page 21).

Méthode Coué ?

La question qui se pose à ce stade, au delà de l'image et de la perception, est celle de la réalité statistique. Après 10 années d'aides européennes massives (le Hainaut a commencé à bénéficier des aides de l'Objectif 1 en 1994), quels sont les résultats ? Cette image de région innovante, dynamique et créative affichée dans la nouvelle campagne est-elle en phase avec la réalité ? Ou bien est-on en pleine «méthode Coué» ?

La réponse – on s'en doute – n'est pas simple. Les dernières statistiques disponibles sur le PIB par habitant des régions de l'Union européenne publiées par Eurostat situent toujours le

PIB par habitant des régions européennes

Bruxelles Capitale	237,3
Belgique	117
Région flamande	115,5
Brabant wallon	112,7
UE 25	100
Liège	87,7
Région wallonne	84,6
Luxembourg	82,9
Namur	82,3
Hainaut	75,5

Source : Eurostat, année 2002

Hainaut «dans le bas du panier». Le PIB hennuyer est à 75,5%. Soit à 7% de la province enregistrant le moins bon score (Namur, à 82,3%) et à... 42% de la moyenne belge !!

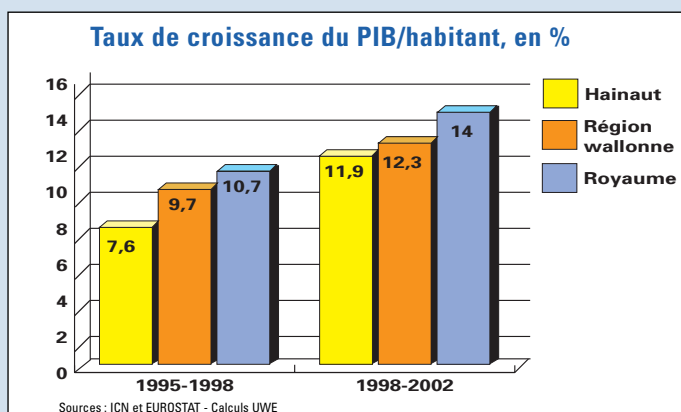


8-9. Était-ce voulu ? Une semaine jour pour jour avant le lancement de la campagne «Le Hainaut : un nouveau regard», était dévoilé un projet immobilier extrêmement important pour Charleroi. Il s'agit ni plus ni moins d'investir 250 millions d'euros sur le site actuel des Expositions (photo de gauche) pour bâtir un vaste complexe associant halls d'exposition, centre de congrès, surfaces commerciales, hôtel de 120 chambres, logements, séniorie de 100 lits, garderie pour enfants, 6000 emplacements de parking... (20000 emplois directs). Incontestablement le genre de projet pouvant changer radicalement l'image d'une ville en lui offrant une nouvelle référence positive et attractive... (photo de droite). Trop beau pour être vrai ? Ce qui se présente comme le plus important investissement immobilier réalisé par un investisseur privé en Wallonie n'est pas un nouveau coup du Père Noël. Le promoteur, la société Foruminvest, est présent aux Pays-Bas, en France et en Italie. Le pôle belge de Foruminvest, dirigé par Patric Huon, est connu pour avoir développé le site des Grands Prés à Mons.

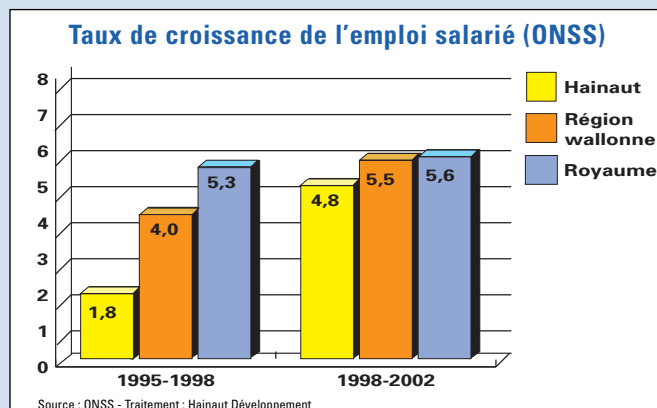
L'ex mouton noir a inversé certaines tendances lourdes

Il faut pourtant en convenir : l'ex «mouton noir» de la Wallonie, systématiquement à la traîne dans tous les relevés statistiques relevant du domaine socio-économique, a réussi à inverser certaines tendances lourdes depuis quelques années.

La date-pivot semble être l'année 1998, comme l'ont montré des chiffres récemment publiés par Hainaut Développement⁽²⁾ (l'agence de développement de l'économie et de l'environnement de la province du Hainaut) :



- L'évolution du PIB par habitant marquait un retard de 2,1% par rapport à la Wallonie et de 3,1% par rapport au pays pour la période 1995-1998. Sa progression sur la période 1998-2002 est davantage en phase avec les taux wallon et belge.
- Le Hainaut affiche aussi d'excellents scores en termes d'exportations (44% des exportations wallonnes pour 38%



de la population)

- L'emploi salarié marque également des points : entre 1994 et 1998, la croissance de l'emploi hennuyer reste assez éloignée de celles de la Wallonie et du pays ; par contre entre 1998-2002, le fossé est presque comblé et le Hainaut talonne les niveaux de progression des autres régions.

Dans certains cas, les fonds européens ont rempli un rôle de levier et permit d'infléchir positivement une série d'indicateurs. Le dernier état d'avancement du Phasing Out (période s'étalant de 2000 à 2006 et dotée au total de 2,28 milliards d'euros, en ce compris les co-financements privés) établi début février 2005 faisait état de 247 projets ayant fait l'objet d'un soutien. Parmi les projets phares, on peut citer à titre d'exemple : l'amélioration de la plateforme multimodale Charleroi-Châtelet, le raccordement au réseau large bande de certaines zones d'activités économiques, la construction de bâtiments-relais, la promotion du développement de la filière bois par la création d'une unité de production d'énergies renouvelables...

Dans le domaine de la recherche, le programme a permis de financer les pôles d'excellence de Mons, Seneffe, Tournai, Ath et Charleroi qui agissent dans les domaines

(1) Enquête réalisée par l'IWEPs, Institut Wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique.

(2) "La province du Hainaut en quelques chiffres", plaquette publiée par Hainaut Développement (065/22.03.60, www.hainaut-developpement.be).



Dynamisme Wallon Mars 2005

des polymères, de la chimie, de la pierre, des matériaux céramiques, des matériaux biodégradables, de l'aéronautique, des biotechnologies etc. Un résultat tangible de ces efforts est la distinction reçue récemment par l'équipe de chercheurs de Materia Nova qui a obtenu le prix Descartes 2003 pour la mise au point d'écrans d'affichage souples à base de matériaux polymères. Autre concrétisation que la création de spin-offs wallonnes au départ de ces recherches. A titre d'exemple, on peut citer : DelphiGenetics (clonage moléculaire) pour Biovallée et Smartwaer (vêtements intelligents) pour Multitel.

Il y a bien sûr l'important volet des aides aux entreprises : 450 d'entre elles ont reçu un coup de pouce pour leurs investissements qui devraient générer à terme 3.300 emplois nouveaux. Citons aussi les 3 invests hennuyers (Sambrinvest, Hoccinvest et Invest-Borinage Centre) dont les interventions en capital à risque ont aidé à la création de 77 nouvelles entreprises et à l'extension de 159 autres.

Bref, malgré le point noir du chômage qui continue à présenter des taux supérieurs à la moyenne wallonne, le Hainaut a commencé à réamorcer la pompe. Mais que tout

cela
prend
du



10

© belpress.be - Banque d'images en ligne

10. Autre nouvelle allant dans le sens de «L'autre regard» décliné par le Hainaut depuis début février : l'annonce, le 15 février dernier, de la délivrance du permis pour la nouvelle aérogare de Charleroi. L'actuelle infrastructure est prévue en principe pour accueillir 1 million de passagers par an ; en fait elle en reçoit le double. La nouvelle aérogare serait opérationnelle en 2007 et pourra accueillir 3 millions de passagers par an. Cet investissement de 61 millions d'euros fera de Charleroi le deuxième aéroport du pays et dopera l'emploi sur le site, en le faisant passer de 700 à un millier.

Vaste mise en réseau

Depuis 2002, le programme hennuyer Objectif 1 est entré en «Phasing Out» («sortie de programme», en langage européen). Quelques adaptations ont été apportées au système, notamment pour ce qui concerne l'animation économique ; il a été demandé à tous les opérateurs de se regrouper en une seule entité. Il s'agit de l'asbl ETI (Equipe Technique Intégrée), qui regroupe donc les différents opérateurs privés, publics et d'économie sociale.

Au total 16 opérateurs prennent en charge 15 actions ciblant 6400 PME en Hainaut. Un exemple : l'UWE mène l'action «témoignages d'entrepreneurs dans les écoles». Lancée en avril 2003, cette action bénéficie du soutien de près de 60 chefs d'entreprises prêts à parler de leur passion d'entreprendre auprès des jeunes de l'enseignement secondaire (renseignements page 17). Au total, les domaines d'activités des opérateurs couvrent un champ très large : accès aux aides publiques, accompagnement à l'innovation, création, hébergement, sensibilisation à l'esprit d'entreprendre, transmission et reprise d'entreprises, promotion du clustering, du design, de la qualité, des partenariats à la grande exportation,...

Quelques chiffres : plusieurs centaines de projets détectés, près de 150 plans d'affaires initiés, plus de 300 process innovants induits en entreprises, 22 transmissions finalisées en 2004 (aux balbutiements de la méthodologie) correspondant à 236 emplois, etc.

>> En savoir plus : www.eti-hainaut.be

11. Le Président de l'UWE Henri Mestdagh fait partie de la soixantaine de chefs d'entreprise qui se rendent régulièrement dans les écoles pour parler de leur passion d'entreprendre. Un exemple d'action menée sous l'égide de l'Objectif 1.



11

Les clichés ont la vie dure Le Hainaut en quête d'image

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Madeleine DEMBOUR

Méconnaissance et image floue. Tel est le constat d'une récente enquête d'image menée auprès de 3.400 personnes à propos du Hainaut. Une campagne entend corriger le tir.

«Méconnaissance et image floue» : c'est pour remédier à ces constats peu encourageants qu'a été lancée début février une vaste campagne d'image. Imaginée par l'agence Fast après appel d'offres en 2004, cette campagne ambitionne de positionner le Hainaut dans trois axes stratégiques :

- **La région innovante** : l'axe de l'essor économique et de l'innovation, d'une dynamique universitaire (spin-off...), de la formation en général.
- **La région créative et récréative** : l'axe de la dynamique culturelle, touristique, sportive, et des loisirs en général ...
- **La région plurielle** : une région à multiples facettes, une région qui se révèle comme une surprise.

Cette communication autour des 3 thèmes se décline en différents supports de communication : brochure, publiereportages, site portail (<http://hainaut.wallonie.be>), émissions sur les 4 télé locales hennuyères, 300 «mini-clips» de 15 secondes apportant des témoignages sur la réalité du Hainaut d'aujourd'hui.

Initiative venue «d'en haut», cette campagne à grands moyens est-elle pertinente ? Pour le savoir, nous avons posé la question à 3 acteurs de terrain.

> Image floue due au manque d'outils fédérateurs

Incontestablement l'image est floue, "même négative, pour Thierry Huet (Biscuiterie Desobry à Tournai) : *le discours est défaitiste et toujours négatif. Il existe un démarrage, je ne le nie pas, mais il est issu de quelques initiatives isolées*". Pour Olivier Lemaire (Charleroi Expo), le fait que la province soit composée d'un certain nombre d'entités «concurrentes» rend difficile sa reconnaissance et masque probablement une

12. Eric Domb (Paradisio) reste sceptique par rapport aux campagnes d'image, qui s'apparentent bien souvent à la méthode Coué.



12

partie des efforts effectués par le Hainaut : *"chaque ville ou sous région a effectué dans les dernières années de gros efforts de développement, mais ils restent connotés «local» ; je pense que le manque d'image est essentiellement lié à un manque d'outils fédérateurs. Le potentiel est là, tous les indicateurs le prouvent"*.

> Oui à une campagne d'image mais attention au «one shoot»

"C'est toujours bien de faire quelque chose, estime Thierry Huet, mais sur la forme je trouve qu'il y a trop de texte. J'aurai préféré un positionnement davantage «battant» et percutant. Derrière cette campagne, il faut un travail de fond sinon le redressement va encore prendre des dizaines d'années".

Olivier Lemaire estime aussi que "nous avons tout à gagner d'une campagne d'image fédératrice, qui permet de dépasser les particularismes locaux et de mettre ainsi tout le monde d'accord sur une entité supérieure. L'image que je retiens de cette campagne est que dans le Hainaut un certain nombre de choses sont possibles là où elles ne l'étaient pas il y a quelques années, que l'horizon se dégage lentement mais sûrement ! Sur la forme, la visibilité est



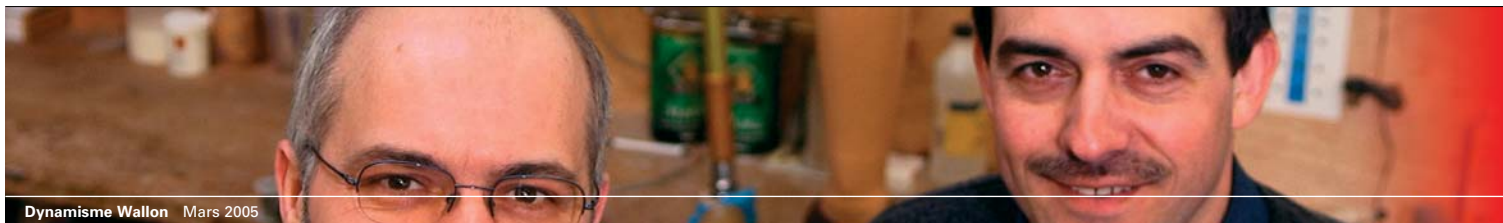
13. Olivier Lemaire (Charleroi Expo) :
"L'image que je retiens de cette campagne est que dans le Hainaut un certain nombre de choses sont possibles là où elles ne l'étaient pas il y a quelques années. L'horizon se dégage lentement mais sûrement !"

13

14. Thierry Huet, Desobry : "il existe un démarrage, je ne le nie pas, mais il est issu de quelques initiatives isolées".

14





Dynamisme Wallon Mars 2005

bonne, mais c'est un travail de longue haleine qui doit être relayé par tous les acteurs".

Eric Domb (Paradisio) reste sceptique par rapport aux campagnes d'image, qui s'apparentent bien souvent à la méthode Coué. *"J'observe par ailleurs que le tourisme, qui a mobilisé des moyens très importants de l'Objectif 1, n'est pas évoqué de manière très forte".*

> Bon pour le Business

Première infrastructure hennuyère d'exposition et de congrès, Charleroi Expo espère beaucoup de retombées de cette initiative : *"elle va nous permettre probablement de lutter plus fortement contre les a priori qu'ont certains organisateurs à tenir leurs manifestations en Hainaut voire en Wallonie par méconnaissance du potentiel économique de cette région. A contrario, à nous de nous inscrire dans cette démarche en présentant aux visiteurs hors province une infrastructure et des événements de qualité correspondant à l'image que nous voulons donner de la province du Hainaut".* ||



15

15. Au-delà de la communication autour des 3 thèmes (innovation, créativité, diversité), le Hainaut s'est aussi doté d'une «signature» aisément reconnaissable. «Ce logo doit être lumineux et effacer radicalement l'image de pays noir», précise l'agence Fast, auteur du concept marketing.

L'hectare se fait rare ! Biopole : la croissance continue

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Nathalie GOBBE, Revue «Esprit libre» de l'ULB, février 2005

Avec l'arrivée de l'Institut d'immunologie médicale (IMI), le Biopole ULB Charleroi s'étoffe encore un peu plus. Coup d'œil sur cette partie de l'Aéropole où travaillent aujourd'hui près de 500 scientifiques, chercheurs, doctorants, préparateurs, techniciens, secrétaires, etc.

Ils étaient annoncés. Ils sont désormais installés : une cinquantaine de chercheurs et de collaborateurs de l'Institut d'immunologie médicale travaillent depuis quelques semaines dans leurs laboratoires et bureaux du nouveau bâtiment jouxtant l'Institut de biologie et de médecine moléculaires. IBMM, IMI : six années à peine séparent l'installation de ces deux instituts de recherche de l'ULB à Charleroi. Et pourtant, la comparaison entre une simple photographie aérienne prise hier et celle prise aujourd'hui en étonnerait plus d'un : l'Aéropole de Charleroi est méconnaissable. Et cela ne devrait pas s'arrêter puisque l'intercommunale Igretec planche déjà sur la construction d'un nouveau bâtiment dédié à l'accueil de spin-offs, alors que grues et bulldozers s'activent en face de l'IBMM : dans quelques mois, l'IPG, Institut de pathologie et de génétique actuellement à l'étroit à Loverval, s'y installera.

Les implantations se densifient, l'hectare se fait rare, les routes quadrillent le tout. Depuis 1999 sont en effet venus se développer, aux côtés de l'IBMM, des entreprises «spin-offs» nées de la recherche universitaire : Henogen, la toute première sur le site, Euroscreen, élue entreprise de l'année 2003, Delphi Genetics, Aliwen, DNA Vision, H Phar. Avec le soutien du Phasing-out de l'Objectif 1, l'asbl BioVallée a vu le jour : plate-forme biotechnologique constituée par l'ULB, l'Université de Mons-Hainaut et l'intercommunale Igretec, elle est destinée à devenir un centre collectif de recherche.

Deux outils supplémentaires ont été créés et devraient également favoriser le développement du site : Wallonia Biotech et le Biopole ULB Charleroi. Wallonia Biotech est un incubateur d'entreprise qui gèrera le nouveau bâtiment construit par Igretec. Wallonia Biotech associe l'ULB, l'Igretec, le centre d'entreprise Héraclès et Sambrinvest. Quant à la S.A. Biopole

ULB Charleroi, elle a pour finalité de mettre des infrastructures, des équipements et des services à disposition des laboratoires de recherche et spin-offs du site et dispose à cette fin, d'une structure administrative et technique permanente.

La S.A. Biopole ULB Charleroi s'est aussi dotée, fin 2004, d'un Conseil stratégique, à l'initiative de son président, Jean-Louis Vanherweghem. Le Conseil stratégique de la S.A. Biopole ULB Charleroi réunit tous les partenaires du site, les autorités académiques et des représentants du CA de l'ULB. Objectif ? Établir des synergies, coordonner les activités communes et promouvoir le développement du site. Les partenaires devraient à l'avenir répondre de manière plus concertée à diverses questions, parmi lesquelles très certainement la biosécurité ou encore la visibilité.

Etoffé, le Biopole réunit – atout supplémentaire et unique en Wallonie – les acteurs de la chaîne complète du biomédical, depuis la recherche jusqu'à la production en passant par la valorisation. De quoi étoffer le tissu économique, technologique et scientifique carolorégien, renforcer l'attractivité internationale de la région et multiplier les pistes de collaboration. ||

16-17. La comparaison entre une simple photographie aérienne prise hier et celle prise aujourd'hui en étonnerait plus d'un : l'Aéropole de Charleroi est méconnaissable. Les implantations se densifient, l'hectare se fait rare, les routes quadrillent le tout.



16



17

© belpress.be - Banque d'images en ligne

Prix Mercure de la promotion à l'emploi De 1 à 20 employés en 5 ans !

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Marjorie COUSSE

Richard Tiborcz a créé Net-consult en avril 1999. Depuis lors, après de nombreux investissements, la société est toujours restée en bénéfice. Aujourd'hui, Net-consult emploie 20 personnes et vient de se voir décerner le Prix Mercure «emploi» de la Ville de Mons.

Il y a près de six ans, Richard Tiborcz créait à Jemappes Net-consult. D'abord SPRLU, la société spécialisée dans la délivrance de services informatiques et de ses dérivés allait très vite se développer. Quelques mois après sa création, l'entreprise engageait deux personnes. En 2001, Net-consult devient société anonyme. Aujourd'hui, elle occupe 20 personnes.

Comment avez-vous créé votre entreprise ?

Richard Tiborcz : J'ai créé Net-consult en 1999. Le vendredi, je donnais ma démission à mon employeur et dès le lundi, je commençais à travailler dans ma propre entreprise. J'avais quinze années d'expérience en informatique. Je travaillais à l'époque dans une boîte où je ne me sentais pas suivi par la hiérarchie. Il m'arrivait souvent de commencer à 8h30 le matin et de terminer vers 22 heures pour

mon employeur mais celui-ci se préoccupait peu du travail fourni, seul le chiffre d'affaires importait. Je me suis alors dit qu'il serait plus intéressant de travailler pour moi-même, que j'y trouverais davantage de satisfaction. Après m'être bien documenté et avoir bien pris la mesure des risques que j'encourais, je devenais à mon tour entrepreneur. J'étais toujours un employé mais avec un statut d'indépendant.

Cela a-t-il été une décision difficile à prendre ?

Non. A l'époque on recherchait beaucoup d'informaticiens. Je m'étais dit que si cela ne marchait pas, je pourrais toujours retrouver un autre travail. Et puis, être indépendant, c'était inné chez moi. C'était une façon d'être. J'ai toujours eu l'habitude de me débrouiller, de faire tout, tout seul. J'ai fait des études en automation. A l'époque, évidemment, on ne sensibilisait pas comme on le fait aujourd'hui au statut d'indépendant. J'ignorais beaucoup de choses à ce sujet.

La croissance, il connaît

Richard Tiborcz a créé, seul, la société Net-consult en avril 1999. A l'époque il vendait du matériel informatique et fournissait des conseils dans ce domaine. Aujourd'hui, après plusieurs étapes d'accroissement, l'entreprise compte 20 personnes au service clientèle et s'apprête à construire un nouveau bâtiment. Elle gère les projets des clients de A à Z, de la phase de consultance à la réalisation. Intégration domotique, sécurité informatique, gestion de la sécurité par caméras ou encore télécommunications constituent ses spécialités.

Beaucoup de jeunes entrepreneurs disent aujourd'hui qu'ils préfèrent rester seuls dans leur société car ils rencontrent trop de difficultés en Wallonie pour se permettre d'engager du personnel. Cela n'est pas votre cas. Qu'est-ce qui vous a poussé à faire grandir votre société aussi rapidement ?

C'est la demande toujours croissante de service qui m'a conduit à devoir engager du personnel. Net-consult veut apporter une réponse aux besoins des PME et des PMI dans un domaine large et ce dans de courts délais. On veut apporter des supports et des solutions à nos clients rapidement. En commençant, je me suis rendu compte en installant du matériel informatique que mes clients avaient pas mal de

18. Richard Tiborcz : "On pense trop souvent que les indépendants ont de grosses voitures, de grosses maisons et qu'ils gagnent bien leur vie. Il faut changer cette image préconçue de l'indépendant et être conscient que derrière chaque rentrée d'argent, il y énormément de travail".



problèmes au niveau du câblage informatique, donc j'ai commencé à faire du câblage. Puis, selon les demandes, nous avons diversifié nos activités. On avait une structure de départ qui s'est élargie en fonction de la demande. Vouloir dépanner très vite, implique nécessairement d'engager du personnel. Il pouvoir répondre de la même manière à chacun, que ce soit un particulier ou un gros groupe hospitalier. Nous avons misé sur la qualité de nos services et avons bénéficié du «bouche à oreille». Nous avons aujourd'hui 1300 clients répartis en Belgique, en France et même au Luxembourg.

Quelles sont les qualités requises pour être un bon patron ?

Il faut connaître son métier. Je viens du monde technique et je connais bien mon secteur d'activités. Il faut ce que j'appellerai un management salarial. Il faut offrir à son personnel le salaire qu'il mérite. Je pars du principe que si je gagne, les autres doivent en profiter. Il faut croire en ses employés et avoir une importante culture de l'entreprise. On se trouve alors dans un système de win-win où personne ne perd.

Enfin, les employés ne doivent pas gérer les problèmes. C'est le boulot du chef d'entreprise. Chez Net-consult, il y a un taux de maladie nul. Il faut aussi être capable de déléguer. J'ai, dans mon entreprise, des bras droits sur qui je peux compter. Cela est essentiel, si je suis malade, la boîte doit pouvoir tourner.

Que diriez-vous à celui qui veut créer et ne sait comment s'y prendre ?

La première chose que je lui dirais, c'est d'aller voir un expert comptable pour faire une évaluation fiscale et de la gestion du projet qu'on a en tête. Il est impératif d'avoir des conseils pointus pour créer sa société et d'être soutenu par un pro-

fessionnel. Il faut aussi se renseigner sur le statut d'indépendant et enfin retirer les informations des études de marché qui existent avant de commencer quoi que ce soit. Si on a des compétences, il faut les utiliser !

Je lui dirais aussi de ne pas trop rêver. On pense trop souvent que les indépendants ont de grosses voitures, de grosses maisons et qu'ils gagnent bien leur vie. Il faut changer cette image préconçue de l'indépendant. Il faut être conscient que derrière chaque rentrée d'argent, il y a énormément de travail. C'est là, le chemin du succès !

Les employés ne doivent pas gérer les problèmes. C'est le boulot du chef d'entreprise.

Comment définiriez-vous l'esprit d'entreprendre ?

Il faut bien connaître sa matière car on reste le conseiller de soi-même. Il faut être à la disposition de ses clients et de son personnel et gérer ses affaires en bon père de famille. Je suis issu

d'un milieu ouvrier. Mes parents étaient Hongrois et mon père travaillait au laminoir de Jemappes. Il a perdu son travail quand le laminoir a fermé. J'ai toujours vu mes parents travailler pour nous payer nos études. Je connais la valeur des choses.

Comment voyez-vous l'avenir de Net-consult ?

Il faudra peut-être changer de bâtiment car il n'est pas adapté à nos activités et évoluer vers d'autres choses. ||

19. Créée en avril 1999, Net-consult est depuis lors, et après de nombreux investissements, toujours restée en bénéfice. Elle emploie aujourd'hui 20 personnes et vient de se voir décerner le Prix Mercure «emploi» de la Ville de Mons.





Dynamisme Wallon Mars 2005

Mercure dans la Cité du Doudou

Faire connaître le dynamisme économique et commercial présent à Mons : tel est l'objectif principal des prix Mercure, remis pour la quatrième année consécutive.

Six commerces et six entreprises de taille, de maturité, de secteur différents ont été récompensés parce qu'ils représentent, dans leur diversité, l'image que veut donner d'elle la cité du Doudou. "Celle d'une ville où l'on innove, où l'on ose se lancer, celle aussi d'une ville où l'économie rime avec création d'emplois". Voir le site www.prix-mercure.be Outre Orthopedie Protechnick (Grand Prix Mercure, voir page 15) et Net-consult (page 24), voici les entreprises montoises qui ont été distinguées :

• Prix de la jeune entreprise : Bcity

Le Web à l'échelle d'une ville : c'est le concept novateur que propose Bcity en incitant les différents acteurs locaux - associations de commerçants, gestions Centre Ville ou syndicats d'initiative - à mieux collaborer à travers un portail fédérateur. BCity utilise ainsi l'outil incontournable qu'est devenu Internet pour accompagner les entreprises commerciales dans une communication efficace de leur image et de leurs activités. Plus de dix villes sont déjà sur le web. Rendez-vous sur www.maville.be...

• Prix de l'intégration urbanistique : Les professions esthétiques

L'entreprise «les Professions Esthétiques» œuvre dans l'import/export de mobilier, d'appareillages et de produits esthétiques à destination d'une clientèle professionnelle belge, luxembourgeoise et du Nord de la France. Son centre de formation s'adresse tant à des employés

d'instituts désireux de se spécialiser qu'aux demandeurs d'emploi qui veulent acquérir des compétences en la matière. La société a choisi comme port d'attache le cadre verdoyant et champêtre du village de Spiennes, où elle occupe deux villas.

• Prix de la constance Ets Marius Boulanger

En 1850, Jean-Baptiste Boulanger fit l'acquisition d'une propriété au Pont Canal. Il y exerçait un commerce de transport de graines, et, à l'occasion effectuait des déménagements. Son fils, Marius, conçut l'idée du garde-meubles : c'est ainsi que la branche «déménagements» devient la principale activité de l'entreprise. Ceux-ci se faisaient à l'aide de tapissières hippomobiles. Opérant aujourd'hui au départ de ses bureaux de Mons et de Saint-Ghislain, la société familiale en est la sixième génération et est devenue incontournable dans la région.

• Prix de l'économie sociale : Ekinox

Ekinox a été créée par des techniciens professionnels en arts du spectacle et de l'événement. La sonorisation et l'éclairage de concerts, conférences, expositions et spectacles n'ont plus de secrets pour eux. Grâce à son important patrimoine «son et lumière», Ekinox propose un service personnalisé à chacun de ses clients. Coopérative à finalité sociale, elle désire contribuer à l'insertion ou la réinsertion socioprofessionnelle en proposant une formation et un travail dans un secteur valorisant.



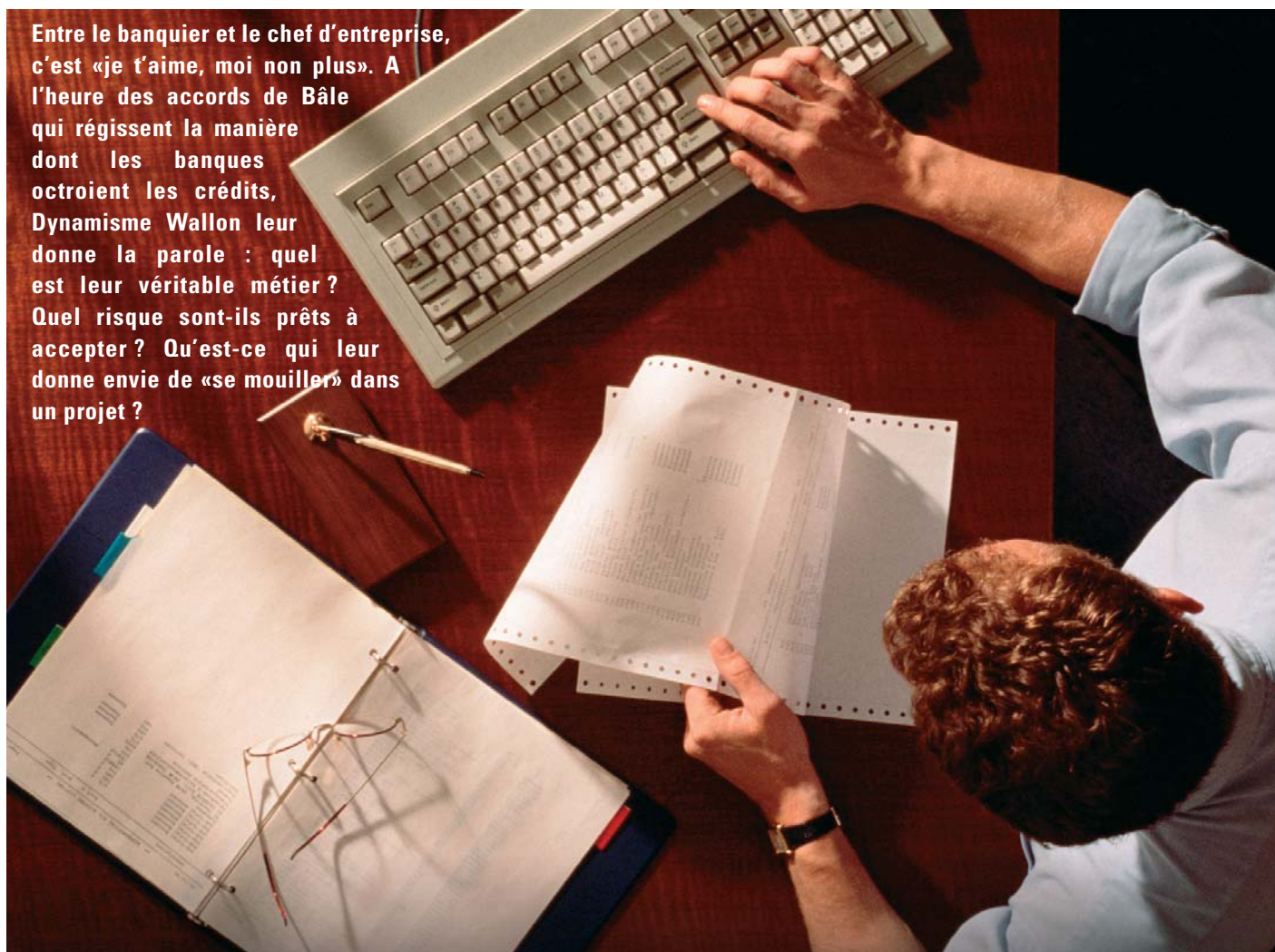
20. Lancés en 2002 par la Ville de Mons, les Prix Mercure récompensent chaque année six commerces et six entreprises de taille, de maturité, de secteur différents qui représentent, dans leur diversité, l'image que veut donner d'elle la cité du Doudou.

Le banquier n'est pas un mécène !

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Olivier BEART

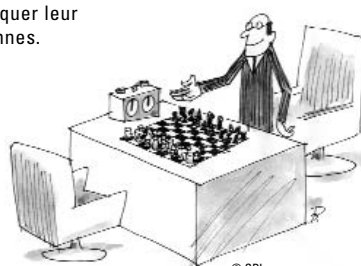
Entre le banquier et le chef d'entreprise, c'est «je t'aime, moi non plus». A l'heure des accords de Bâle qui régissent la manière dont les banques octroient les crédits, Dynamisme Wallon leur donne la parole : quel est leur véritable métier ? Quel risque sont-ils prêts à accepter ? Qu'est-ce qui leur donne envie de «se mouiller» dans un projet ?



Il y a trois ans, une enquête menée par Agoria auprès de 70 entreprises avait mis en lumière les relations difficiles qu'entretiennent banquiers et entreprises. Les principaux reproches faits aux banques étaient, premièrement, d'avoir apporté des changements aux termes de l'accord conclu, sans effort de communication préalable. Les entreprises se plaignaient également de ne plus trouver d'interlocuteur dans leur agence bancaire. Le turnover important et l'éloignement des centres décisionnels font que bon nombre de patrons se plaignent de devoir systématiquement réexpliquer leur cas à de nouvelles personnes, mais aussi de se retrouver face à des interlocuteurs ne faisant preuve d'aucune souplesse et restant insensibles aux explications dépassant le simple cadre des chiffres bruts.



1. La brochure «Sur les routes du crédit bancaire» de la SPI+ : un véritable manuel du savoir emprunter...
2. Bon nombre de patrons se plaignent de devoir systématiquement réexpliquer leur cas à de nouvelles personnes.



Bâle 1 et Bâle 2, les fondements du système

Le premier accord de Bâle avait été mis en place à la fin des années 80, afin de garantir la solidité financière des banques. Il prévoit un ratio de solvabilité fixé à 8%, ce qui signifie que lorsque toute société financière octroie un prêt de 100€, elle doit disposer de fonds propres de 8€. Ce système constituait déjà une avancée, mais il a vite montré ses limites, faute d'une précision suffisante. Un nouveau système, le cadre de Bâle 2, a donc été mis au point. Il fera sentir ses premiers effets en 2009-2010. Plus évolutif, ce système permettra aux institutions de crédit de disposer d'outils d'évaluation des risques afin de personnaliser les calculs et donc les fonds propres nécessaires pour couvrir ces risques. Si certains craignent que cela réduise encore l'accès au crédit, les banques se montrent optimistes. Elles indiquent que la fin du ratio de 8% permettra aux institutions financières dont les risques sont moindres de prêter des fonds indisponibles jusqu'alors (plus d'infos sur le site www.sme-basel2.com).

Même son de cloche du côté de l'UCM où un manque évident de communication sur les raisons d'un refus d'octroi de crédit, ainsi qu'un manque de proactivité sont pointés : "Nos membres déboutés lors d'une demande de crédit se plaignent souvent de ne pas avoir reçu d'informations préalables, ni d'être renseignés sur la façon d'améliorer les choses pour une prochaine demande. Des aides publiques existent, mais les banques informent peu leurs clients à ce sujet, déplore Jérôme Crahay, conseiller économique à l'UCM. La Région wallonne, via la Sowalfin par exemple, propose du cofinancement ou encore un fonds de garanties, mais les banques considèrent que ce n'est pas leur rôle d'informer les entreprises à ce sujet".

Et une conseillère de l'UCM Namur d'ajouter qu'auparavant, "il suffisait de disposer de garanties suffisantes, mais aujourd'hui, de nouvelles conditions sont sans cesse posées. La croissance de cette entreprise et de milliers d'autres se trouve ainsi fortement freinée".

L'importance de dossiers bien ficelés

De leur côté, les banques reprochent aux entreprises un manque d'informations dans les business plans présentés.



Les patrons et les banques privées

Egalement acteurs du secteur bancaire, les banques privées sont peu connues du grand public. Eric Dumoulin, Directeur à la banque Edmond de Rothschild, se présente avant tout comme un gestionnaire de patrimoine : "Nous n'avons aucune démarche spécifique vis-à-vis des entreprises, mais bien vis-à-vis des patrons. Nous gérons notamment leur patrimoine mobilier, à savoir le plus souvent un portefeuille de titres, où se trouvent des titres de leur propre entreprise". La banque de Rothschild entend donc se positionner comme la banque de référence des particuliers fortunés et des groupes familiaux, parmi lesquels se trouvent bien entendu des chefs d'entreprise. Ces derniers représentent d'ailleurs près de la moitié des clients de cette banque privée. "Notre souhait est que cette proportion augmente, poursuit Eric Dumoulin, car ces personnes créent de la richesse et augmentent leur patrimoine, alors que pour nos autres catégories de clients, la tendance est plus à la diminution et à la dilution du patrimoine. Les patrons sont donc une catégorie de clients de première importance pour notre banque".

Chez Fortis, on précise avoir plus de problèmes avec les PME qu'avec les grandes entreprises où les dossiers sont établis par de vrais spécialistes, dont peu de PME peuvent s'offrir les services. Parmi les éléments les plus importants qui doivent figurer dans les dossiers, on retrouve bien entendu les bilans des dernières années, les prévisions, mais des éléments plus qualitatifs comme l'expérience de l'équipe de management, les clients de l'entreprise ou encore la nature de ses produits sont pris en compte.

Pour limiter les problèmes, Agoria a proposé d'établir un canevas préformaté qui permettrait aux entreprises de connaître à l'avance tous les éléments à fournir, mais les banques se sont montrées réticentes. *"Elles tiennent à leurs spécificités et craignent surtout que les entreprises considèrent le crédit comme un droit et se disent que comme elles ont rendu un dossier complet, leur crédit doit être accepté"*. Signalons néanmoins que la SPI+ a édité un guide de conseils nommé «Sur les routes du crédit bancaire» afin de guider au mieux les entreprises lors de leurs démarches.

Chez Fortis, on précise également que lors d'une demande de crédit, si l'entreprise est déjà cliente, des recherches sur l'historique des paiements sont effectuées. Si elles s'avèrent rassurantes, cela joue bien sûr en faveur du demandeur. Et même



si son rôle est de plus en plus limité, l'agence locale peut également appuyer l'une ou l'autre demande pour de bons clients. Néanmoins que les banques ne souhaitent pas et ne peuvent pas prendre de risques inconsidérés et rappellent que le capital à risque n'est pas leur métier, mais bien celui des invests.

Quelles solutions ?

Pour limiter le malaise des entreprises peinant à trouver un financement, et pour limiter les abus, un code de bonne conduite a été signé en septembre 2004 par les acteurs du secteur bancaire et différentes associations patronales (FEB,

UCM, Agoria et Unizo). Un Point de Contact PME a également été mis en place pour recevoir les plaintes des PME qui s'estiment lésée par un refus de crédit. Son succès après quelques mois d'activité n'est pas évident. "Nous n'avons reçu que quatre plaintes et quelques demandes de conseils. Seule une des plaintes a nécessité une enquête plus approfondie, les autres ayant été jugées non fondées, précise Michel Billocq, spécialiste des relations PME à l'ABB et secrétaire du Point de Contact. Il est trop tôt pour tirer des conclusions, mais soit nous ne sommes pas encore assez connus, soit le problème du crédit bancaire est moins prégnant qu'on le dit." ||

Trois questions à Dirk Wouters, membre du comité de direction de la Banque J. Van Breda & C°

Votre banque se targue d'être la banque des professions libérales et des indépendants. Quelle est sa spécificité ?

Dirk Wouters : Nous essayons d'être proches de nos clients. Comparativement aux grandes banques classiques, nous profitons de notre taille, relativement petite, qui nous permet d'être plus rapides, et d'avoir des chargés de relations spécialisés dans le contact avec les PME et les professions libérales. Notre approche se veut donc également plus personnalisée.

En pratique, comment une demande de crédit est-elle traitée ?

Lorsqu'une entreprise introduit une demande de crédit, un de nos gestionnaires de crédit se rend directement dans l'entreprise. Il la visite, discute longuement avec le patron, analyse les chiffres avec lui, ce qui permet d'en savoir bien plus sur la société qu'à la simple lecture des vingt pages d'un business plan. Des chiffres semblables peuvent cacher des

réalités bien différentes, et c'est la réalité de l'entreprise qui nous importe. Les points auxquels nous portons une attention toute particulière sont l'expérience du manager, la capacité de remboursement qui résulte du cashflow historique de l'entreprise et de ses projets, et enfin, très important, ses fonds propres.

Cette proximité vous permet-elle de diminuer le nombre de plaintes venant d'entreprises auxquelles un crédit est refusé ?

Dire que nous n'avons aucune plainte serait faux, mais en tout cas, nos décisions sont toujours motivées et en cas de refus, le gestionnaire de crédit qui a traité le dossier recontacte systématiquement l'entreprise. A défaut d'éliminer les problèmes, cela permet de les limiter. Les patrons doivent aussi savoir que refuser un crédit, c'est parfois rendre service à l'entreprise, en lui évitant de recourir une solution inadaptée.



4

4. Dirk Wouters : "Les points auxquels nous portons une attention toute particulière sont l'expérience du manager, la capacité de remboursement qui résulte du cash-flow historique de l'entreprise et de ses projets, et ses fonds propres".
5. Les banques reprochent notamment aux entreprises un manque d'informations dans les business plans présentés.



5

- Le brochure «Sur les routes du crédit bancaire» éditée par la SPI+ est un véritable manuel du savoir emprunter. En 64 pages, on découvre comment se présenter chez son banquier, avec quels documents etc. Disponible gratuitement sur www.spi.be ou auprès de Carine Baquet à la SPI+ au 04/230.11.34.
- Le «code de conduite» entre banques et PME dans le cadre d'un crédit bancaire : www.abbbvb.be/gen/downloads/WF_codePME.pdf
- Point de contact PME : joignable par fax (02/507.69.29) ou mail : pcp@febelfin.be.

Informatique Liège

Pour des raisons d'optimisation de leurs services et leurs résultats, **NSI** (Nouvelles Solutions Informatiques) et sa filiale depuis 2000 SOLINFOR (ex-SATI) ont décidé de regrouper une majorité de leurs activités en un lieu commun de 2.000 m² à Awans, sur les hauteurs de Liège, à quelques centaines de mètres de la E40. Ces deux intégrateurs informatiques occupent plus de 100 informaticiens et réalisent au total un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros. Elles développent des activités à haute valeur ajoutée totalement complémentaires, NSI se tournant vers le secteur public et les entreprises privées d'une certaine taille et SOLINFOR vers les PME et PMI.

Industrie pharmaceutique Brabant wallon

Le groupe pharmaceutique **GlaxoSmithKline**, basé à Rixensart, a obtenu en février dernier l'autorisation européenne pour la mise sur le marché de son vaccin contre l'hépatite B, Fendrix®. Grâce à l'association de l'antigène de l'hépatite B de GSK Biologicals [GSK Bio] et du nouvel adjuvant AS04 (qui entre notamment dans la composition du vaccin contre le virus du papillome humain) développé par GSK, Fendrix® prévient l'hépatite B chez les patients souffrant d'insuffisance rénale à partir de 15 ans. Ce nouveau produit est l'aboutissement de l'expérience de plus de 15 ans accumulée avec le vaccin contre l'hépatite B Engerix B, dont plus d'un milliard de doses ont été distribuées dans le monde.

Imagerie médicale Brabant wallon

IBA (Louvain-la-Neuve) et Schering SpA (Segrate, Italie) se sont unis en joint venture pour fournir en Italie du FDG (fluorodéoxyglucose F-18), le traceur radioactif le plus couramment utilisé dans l'imagerie moléculaire TEP (cette technologie est aujourd'hui particulièrement performante pour la détection de nombreuses maladies, dont le cancer, dès leur phase la plus précoce). La nouvelle structure, dénommée Radioisotopi Italia SRL, fournira du FDG depuis trois centres, deux sites supplémentaires à Rome et Udine venant s'ajouter au centre actuel de fabrication et de distribution d'IBA à Milan. Cette joint venture confirme l'engagement d'IBA et de Schering à créer le premier réseau de sites de fabrication de FDG en Europe.

Wallonie Excellence

Le TGV du management environnemental

Afin de tester les outils et surtout la méthodologie imaginée pour faciliter la mise en place d'un Système de Management Environnemental (SME) dans une PME, la Cellule du «Fil de l'éco-gestion» a fait appel à des entreprises pilotes. Voici le retour d'expérience de 2 de ces entreprises.



Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Marcel GEHLEN

C'est en mars 2004 que la Cellule du «Fil de l'éco-gestion» de l'UWE a fait appel à divers canaux de communication pour recruter trois entreprises pilotes pour la phase expérimentale de ce projet «Wallonie Excellence», mis au point durant les premiers mois de 2004.

Ainsi, après une information détaillée sur les tenants et aboutissants d'une démarche SME, les entreprises Desobry (biscuiterie, 175 personnes) installée à Tournai et Solidbeton (construction, 40 personnes) de Flémalle se sont engagées dans «Wallonie Excellence» suite à une information parue dans la newsletter de leur fédération sectorielle respective. C'est le 9 juillet 2004 que les responsables du projet au sein des entreprises pilotes ont suivi leur première formation aux outils informatiques sélectionnés pour «Wallonie Excellence».

Approche intégrée

Selon Jean-François Ravone (Solidbeton), la possibilité de mettre en place un système intégré n'a que des avantages, car *"il est vrai que le secteur de la construction s'oriente naturellement plutôt vers la gestion de la sécurité ou de la qualité"*. La démarche globale a également séduit Isabelle Menou (Desobry) : *"En alimentation humaine, il est difficile de faire fi de la sécurité alimentaire, même si les grands distributeurs européens sont de plus en plus sensibles aux impacts environnementaux de leurs fournisseurs"*.

Echange d'expérience

La méthodologie «Wallonie Excellence» convient parfaitement à une PME. Ainsi, pour Jean-François Ravone : *"Les journées «échanges d'expérience» organisées à intervalles réguliers m'ont beaucoup*

aidé à respecter certains délais. Personne ne veut faire perdre du temps aux autres, il y a donc comme un engagement moral à faire ses «devoirs» pour chaque réunion. Même s'il est vrai que j'ai parfois dû allonger mes heures de travail".

Solution informatique

Pour Isabelle Menou, c'est l'importance de la gestion documentaire qui justifie le passage à l'informatique : *"Les outils proposés lient les enregistrements aux procédures et permettent ainsi d'accéder plus facilement à l'information. C'est un pas énorme dans la bonne direction, si on sait qu'actuellement nous avons 3 armoires pleines de procédures et d'enregistrements en tout genre"*.

Outils utiles

La limitation de la paperasse et la structuration des informations sont également citées par Jean-François Ravone : *"Les outils informatiques de Wallonie Excellence permettent une approche globale et de profiter en conséquence du tronc commun des différents systèmes Qualité - Environnement - Sécurité"*. Jean-François Ravone trouve encore d'autres avantages aux outils proposés par Wallonie Excellence : *"La structure*



de départ facilite l'entrée en matière et on se rend plus vite compte du travail qui reste encore à faire".

Image de marque

Isabelle Menou se réjouit également de sa participation à ce projet en phase pilote : *"Le retour médiatique, suite aux publications de la Cellule du «Fil de l'éco-gestion», est assez encourageant. Nous avons pu présenter Desobry à la presse nationale et régionale, l'augmentation du nombre de candidatures spontanées chez Desobry est à ce titre significatif"*.

Certification

Aujourd'hui, Solidbeton demande un audit intégré Qualité-Sécurité-Environnement et a entamé le processus de certification ISO 9001 / ISO 14001 le 20 décembre 2004, moins de 6 mois après la première formation aux outils de Wallonie Excellence. L'audit du système de management de la sécurité selon OHSAS 18001 en avril 2005 devrait permettre à cette PME liégeoise de rejoindre le cercle restreint des entreprises certifiées QSE.

La biscuiterie Desobry, pour sa part, vise la certification de son système de management environnemental et alimentaire (selon IFS et BRC) en avril 2005. ||

Parmi les trois entreprises pilotes qui bénéficient du programme Wallonie Excellence, la biscuiterie tournaisienne Desobry apprécie particulièrement les outils informatiques dédiés à la gestion documentaire.

Cellule de coordination du «Fil de l'éco-gestion»

Marcel Gehlen (responsable)
Catherine Dubois et Florence Gillmann

- Tél. 010/47.19.60
- E-mail : ecogestion@uwe.be
- www.ecogestion.be
- Plate-forme Wallonie Excellence : www.fil.ecogestion.be

Waremmes

Un Parc d'activités économiques innovant

Le zoning de Waremmes (54 entreprises, 927 personnes) a analysé avec l'UWE les possibilités de gestion commune de l'environnement. Propreté du site, aménagement paysager, collecte commune des déchets papier/carton, mise en place d'une centrale d'achat de mazout : telles sont les premières idées actuellement approfondies. A la clé : amélioration de l'image de marque et économies d'échelle.

Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Sylvaine MENVIELLE

© Fost Plus



La mise en place d'une gestion commune des déchets papier/carton est l'une des priorités environnementales du zoning de Waremmes.

Nous évoquions récemment⁽¹⁾ un projet pilote de gestion commune de l'environnement au sein des parcs d'activités économiques. L'un des parcs contactés par l'UWE en 2004, dans le cadre de ce projet, était celui de Waremmes, constitué de 54 entreprises occupant au total 927 personnes. Dynamisme Wallon a demandé à Fabrice Massin, Directeur de la société Fabelec et Président du Club d'Entreprises, de bien vouloir partager avec nous ses réflexions concernant ce projet.

Depuis quand le Club d'Entreprises de Waremmes se préoccupe-t-il de l'environnement ? Et pourquoi cette démarche ?

Fabrice Massin : Les premières réflexions environnementales au sein de notre zoning ont porté sur les thèmes de la propreté et de la beauté du site. Lorsque les Conseillers en Environnement de l'UWE nous ont contacté afin d'analyser les possibilités de gestion collective de l'environnement, nous avons saisi cette opportunité. Cette évaluation environnementale de notre zoning avait ainsi pour but de mettre en évidence les points à améliorer et de nous apporter des recommandations techniques et financières appropriées. En novembre dernier, nous avons donc organisé avec ces Conseillers une séance d'information destinée aux entreprises et aux représentants de la commune de Waremmes, séance dont la vocation

était de présenter les résultats de cette évaluation.

Suite au rapport environnemental de votre zoning réalisé par la Cellule Environnement de l'UWE, quelles actions pensez-vous développer en priorité ?

En collaboration avec l'Agence de Développement Local de Waremmes et avec le soutien que nous espérons recevoir de la Commune, nous comptons diriger nos premières actions vers la gestion de la propreté, de l'aménagement paysager, vers une gestion commune des déchets papier/carton et vers la mise en place d'une centrale d'achat de mazout. Dans un premier temps, l'idée est de mettre l'accent sur des actions à forte visibilité. Cette visibilité devrait permettre une adhésion accrue des entreprises de notre zoning à ce projet. Dans l'avenir, nous planifions des actions environnementales qui demanderont plus d'études et de moyens. Nous sommes cependant bien conscients que le développement de projets tels que celui-ci prendra plusieurs années.

Qu'apportera le projet de gestion collective au sein du zoning ?

En tout premier lieu, l'aménagement paysager du site permettra d'en donner une meilleure image à nos partenaires commerciaux, mais aussi bien sûr aux salariés de nos entreprises et

aux riverains. La beauté et la propreté du zoning constituent, à mon sens, un label de qualité, de sérieux pour nos entreprises, et peuvent, je le pense, inciter d'autres sociétés à venir s'y installer. De plus, si nous mettions en place une collecte de papier/carton dans l'ensemble du zoning, les coûts d'élimination de ces déchets seraient moindres et chacune des entreprises du zoning en tirerait bénéfice.

Nous souhaitons que, à l'avenir, notre site cesse d'être déconsidéré pour des raisons esthétiques, et qu'il devienne, au contraire, une sorte de vitrine pour les entreprises et la Commune de Waremmes, un lieu au sein duquel il fera bon travailler ou, tout simplement, se promener.

Quels sont les freins à un tel projet ?

Il est évident que le frein le plus important est le financement. La majorité des entreprises sont de bonne volonté, mais le contexte économique actuel difficile doit nous conduire à rechercher des solutions peu onéreuses pour nos entreprises. Nous espérons cependant que des subsides régionaux pourront nous aider à concrétiser certaines actions environnementales, et en particulier l'aménagement paysager du zoning. ||

Intéressé ?

L'expérience du zoning de Waremmes montre que les entreprises sont favorables à une démarche commune pour la gestion de certains aspects environnementaux. En créant des synergies entre entreprises voisines, une gestion commune peut mener à la réduction de certains coûts, tout en ayant un impact important sur l'image de marque, notamment en créant une homogénéité dans l'aménagement paysager.

- Vous êtes dirigeant d'une entreprise installée dans un parc d'activités économiques ?
- Vous faites partie d'un Club d'Entreprises ?
- Vous n'êtes ni l'un ni l'autre, mais êtes intéressés par notre initiative ?

N'hésitez pas à contacter la Cellule des Conseillers en Environnement pour obtenir plus d'informations. Nos coordonnées sont reprises ci-contre.

Cellule des Conseillers en Environnement

Didier Nibelle (responsable), Olivier Cappellin, Brigitte De Vos, Stéphanie Fourez, Anne-Françoise Hannick, Stéphane Hennebert, Olivier Kassi, Sylvaine Menvielle

• Tél. 010/47.19.43

• E-mail : conseillers@uwe.be

• www.uwe.be, www.permisenvironnement.be

Créé à l'initiative du Ministre wallon de l'Environnement, la Cellule des Conseillers en Environnement est financée par la Région wallonne.

(1) Voir Dynamisme Wallon de novembre 2004, page 46, «Créer un dialogue entre entreprises voisines».

Généralisation des normes IAS/IFRS pour 2007 ?

Pas de panique !

Les normes comptables internationales concernent les 120 entreprises cotées en Belgique depuis le 1er janvier 2005. Et les autres ? On évoque une généralisation des normes internationales pour 2007. Mais vu l'ampleur de la tâche et ses enjeux, non seulement comptables et fiscaux mais également de droit des sociétés, la date de référence du 1er janvier 2007 semble très optimiste. Pas de panique donc !



Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Charles CARLIER et Dominique SCHMETZ, Deloitte

© belpress.be - Banque d'images en ligne

Au 1er janvier 2005 a débuté, pour la plupart des sociétés européennes cotées en bourse, le premier exercice comptable pour lequel celles-ci doivent obligatoirement établir et publier leurs états financiers consolidés selon les IAS/IFRS⁽¹⁾.

Le règlement européen du 19 juillet 2002, dit «règlement IAS» prévoit également la possibilité pour chaque état membre d'autoriser ou d'imposer l'application des IAS/IFRS pour les comptes consolidés des entreprises non cotées et pour les comptes annuels statutaires. Bien que la Belgique n'ait toujours pas fait usage d'une telle possibilité en ce qui concerne les comptes statutaires⁽²⁾, la Commission des Normes Comptables (ci-après CNC) est favorable à une adaptation du droit comptable belge en fonction des normes comptables internationales au 1er janvier 2007, pour autant que l'impact fiscal de l'extension des IAS/IFRS aux comptes statutaires puisse être neutralisé. En effet, si les avis autorisés varient sur la question de savoir si cette (nécessaire) convergence doit entraîner totale ou partielle déconnexion entre le droit comptable et le droit fiscal belges, il apparaît évident que la neutralité fiscale est en question dans la mesure où les référentiels comptables belge et IAS/IFRS divergent sur de nombreux points. En voici quelques exemples :

Coût historique / fair value

Selon le droit comptable belge, les actifs doivent être enregistrés à leur valeur d'acquisition et doivent rester comptabilisés à leur coût historique, diminué du cumul des amortissements et des réductions de valeurs durables.

Les IAS/IFRS consacrent généralement une mesure continue des actifs et passifs en référence à la notion de juste valeur. Ainsi certains actifs réali-

sables à court terme ou détenus à des fins de placement doivent être évalués à valeur de marché. Les plus-values latentes sur ces actifs doivent être prises en résultat tandis qu'en droit comptable belge non⁽³⁾.

Amortissements

Selon l'arrêté royal d'exécution du code des sociétés (ci-après AR/CSoc.), les amortissements doivent être constitués systématiquement sur base des méthodes arrêtées par la société. Il ne peut être dérogé à ces règles que dans des cas exceptionnels et le réexamen périodique de la durée et de la méthode d'amortissement n'est pas imposé. Les IAS/IFRS prévoient au contraire que les durées, les méthodes d'amortissement et les valeurs résiduelles doivent être réexaminées périodiquement et modifiées si plus appropriées.

Frais de recherche et de développement

Alors que le droit comptable belge permet de porter les frais de recherche et développement à l'actif et de les prendre en charge de manière échelonnée dans la mesure où leur coût de revient ne dépasse pas une estimation prudemment établie de leur rendement futur pour la société, les IAS/IFRS n'autorisent pas l'activation des frais de recherche et ne prévoient l'activation des frais de développement que sur base de conditions bien plus strictes qu'en droit belge. Dans le cas où il n'est pas possible de différer ces frais, les dépenses concernées sont considérées comme faisant partie des frais de recherche et ne peuvent dès lors être activées.

Provisions

Les IAS/IFRS n'autorisent la comptabilisation de provisions que si, à la date

de clôture, l'entreprise a une obligation actuelle résultant d'événements passés (obligation juridique ou implicite)⁽⁴⁾. Le bilan est en effet toujours le reflet de la situation financière de l'entreprise à la clôture de l'exercice et non le reflet de la situation future potentielle. Par conséquent, aucune provision ne peut être constituée pour des coûts futurs attendus. Ceci sonnerait le glas de certaines provisions telles les provisions pour grosses réparations ou gros entretiens en cas de convergence du référentiel statutaire belge et des IAS/IFRS.

Si l'on admet raisonnablement que l'établissement des comptes statutaires selon les IAS/IFRS doit se faire en neutralité fiscale, il ressort des quelques exemples ci-dessus que, sans ajustements comptables et/ou fiscaux, le but ne sera pas atteint de façon égale pour tous les contribuables belges. L'application du référentiel IAS/IFRS est en tout cas de nature à mettre à mal la constance des résultats fiscaux des entreprises, ce qui n'est probablement souhaitable ni pour celles-ci, ni pour les finances publiques. Une autre solution serait de conserver tel quel le référentiel comptable belge uniquement «pro fisco» imposant cependant aux entreprises la tenue d'une comptabilité supplémentaire. La réflexion sur le sujet est entamée à différents niveaux. Vu l'ampleur de la tâche et ses enjeux, non seulement comptables et fiscaux mais également de droit des sociétés, la date de référence du 1er janvier 2007 semble très optimiste. Pas de panique donc ! ||

(1) Règlement européen n° 1606/2002 du 19 juillet 2002, J.O.E.C., L 243 du 11 septembre 2002 ; AR 4 décembre 2003, MB, 9 janvier 2004.

(2) L'arrêté royal du 18 janvier 2005 relatif à l'application des normes comptables internationales prévoit la possibilité pour les sociétés non cotées d'établir leurs comptes annuels consolidés conformément aux normes IAS.

(3) Soulignons toutefois la tentative de la CNC d'insertion de la notion de «juste valeur» dans le référentiel belge au travers des avis 126/17 et 126/18.

(4) IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent assets

Plan wallon d'aides aux voies navigables

Un coup de pouce à l'usage de la voie d'eau

Le plan wallon d'aides aux voies navigables 2004-2007 est le troisième d'une lignée démarrée en 1996. Il diffère de ses prédécesseurs par l'ajout d'un subside dédié au développement de services réguliers de transports de conteneurs par voies navigables en Wallonie.



Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Samuël SAELENS

Le rythme de croissance annuel du tonnage transporté par la voie d'eau avoisine une moyenne 3 % depuis 10 ans. En 2003, ce ne sont pas moins de 43 millions de tonnes qui ont emprunté ce mode et les chiffres définitifs de 2004 devraient dépasser sans doute ce chiffre. La voie d'eau a donc de plus en plus de succès, aidée en partie en cela par les plans d'aides successifs.

Le plan d'aides au transport par voies navigables, version 2004-2007⁽¹⁾, est constitué de trois aides :

- l'octroi d'une prime aux entreprises qui réalisent des investissements amenant un développement du transport par voies navigables ;
- l'octroi d'un subside au développement de services réguliers de transports de conteneurs par voies navigables en Wallonie ;
- l'octroi d'une prime pour l'adaptation technique de la flotte de navigation intérieure wallonne.

Cette dernière aide est majoritairement destinée aux bateliers et ne sera pas évoquée ici. Le plan porte sur les années 2004 à 2007. Bien que les arrêtés aient été publiés fin décembre 2004, tout dossier portant sur 2004 est éligible, s'il répond bien entendu aux critères de l'aide.

Une aide aux chargeurs investisseurs

Une des aides s'adresse aux entreprises (chargeurs) qui réalisent des investissements amenant un développement du transport par voies navigables. Ces entreprises peuvent bénéficier d'une prime représentant 21 à 24 % de l'investissement (selon la taille de l'entreprise) sans que cette prime n'excède 200.000 euros par an et par entreprise.

Ces taux sont réduits par rapport à celui appliqué dans les plans précédents (30%). Le Gouvernement wallon met de la sorte ces aides à l'investissement en matière de voies navigables en cohérence avec les aides prévues dans le cadre des lois d'expansion économique.

Une autre différence, mais positive celle-là, concerne le plafond de la prime. Il a été sensiblement relevé puisqu'il était de 5.000.000 BEF jusqu'à présent et qu'il a été porté à 200.000 euros dans le nouveau plan.

Les investissements éligibles sont "*des investissements neufs dans des équipements fixes ou mobiles de superstructure nécessaires au transbordement de marchandises acheminées ou à acheminer par voies navigables, à l'exception des camions*".

Pour bénéficier de la prime, l'entreprise doit en outre s'engager à réaliser un trafic nouveau ou supplémentaire et à le conserver au moins pendant les 4 années suivant l'année de réalisation des investissements.

Durant la période 1996-2003, 27 dossiers de ce type ont été traités pour un montant global d'investissement de près de 6,3 millions d'€ ayant conduit les entreprises concernées à charger et décharger plus de 3 millions de tonnes supplémentaires en 2003⁽²⁾.

Un subside pour le transport de conteneurs

Elément nouveau de ce plan 2004-2007 : un subside au développement de services réguliers de transport de conteneurs par voies navigables en Wallonie. Le Gouvernement wallon a décidé de lancer cette nouvelle aide afin de créer un incitant au transfert d'une partie des conteneurs ayant pour origine et/ou destination la Wallonie vers la voie d'eau.

La subvention s'adresse à une entreprise exploitant un service régulier de conteneurs à partir d'un terminal situé en Wallonie. La subvention porte sur l'exploitation du service (nombre de conteneurs transbordés). Les subventions sont accordées pour deux ans à dater du 1er jour du mois qui suit la date d'introduction du dossier de demande. Toutefois, si le taux de remplissage du service est inférieur à 80 % durant les 6 derniers mois de la période de deux ans, la subvention peut être poursuivie pour une troisième et ultime période d'un an.

Tout renseignement sur ces aides peut être obtenu auprès de l'Office de Promotion des Voies Navigables www.opvn.be. ||

Parmi les éléments nouveaux du plan wallon 2004-2007, le subside au développement de services réguliers de transport de conteneurs par voies navigables est loin d'être négligeable.

© belpress.be - Banque d'images en ligne



(1) Arrêtés du 2 décembre 2004 publiés au MB du 24 décembre 2004.

(2) Source : METInfo 73 bis. Les infos de l'OPVN. Avril 2004.

Evolution de l'analyse financière

L'Investissement Socialement Responsable

L'investissement socialement responsable⁽¹⁾ est né aux Etats-Unis dans les années 1920. A partir des années 90, ce concept entre dans une nouvelle logique. Au lieu d'exclure des entreprises en fonction de leurs activités, on s'intéresse davantage à leurs modes de fonctionnement. On les compare entre elles et on sélectionne celles affichant une réelle responsabilité vis-à-vis de la société, on parle d'investissement responsable.



Dynamisme Wallon Mars 2005

Article proposé par le Mouvement Wallon pour la Qualité

L'éthique n'est pas une donnée universelle mais au contraire elle varie en fonction des cultures, des convictions, des époques et des lieux. L'éthique dans les produits financiers n'échappe pas à cette règle et derrière le terme «investissement socialement responsable» se cache *"une grande diversité d'investisseurs, de visions du monde, de préférences culturelles, de logiques et de stratégies"*⁽²⁾. A chacun d'opérer ses choix en fonction des valeurs auxquelles il adhère, des choix qui lui sont propres.

Les acteurs

En règle générale, l'ISR met en jeu 4 acteurs principaux :

1. L'investisseur (institutionnel ou particulier),
2. Le gérant de fonds (société de gestion qui construit et gère un portefeuille pour le compte des investisseurs),
3. Le fournisseur d'informations spécialisées sur la responsabilité des entreprises (agence de notation ou autres, parfois sous la forme d'une équipe interne à la société de gestion),
4. Les entreprises (ou d'autres émetteurs), dont les titres composent les portefeuilles.

Les critères

L'ISR recouvre l'ensemble des approches qui intègrent des critères sociaux, environnementaux ou plus largement de responsabilité vis-à-vis de la société, dans les décisions de placement et la gestion d'un portefeuille de titres (généralement d'entreprises), en complément des critères financiers. Pour évaluer si une entreprise a un comportement socialement responsable vis-à-vis de la société, une série de critères dits «éthiques» sont définis par différents organismes spéciali-

sés. Chaque organisme, et à fortiori, chaque produit a ses nuances en matière de critères éthiques. On les regroupe en 2 grandes catégories :

1. Les critères négatifs ou d'exclusion qui excluent certaines entreprises en fonction de leurs activités.
2. Les critères positifs de sélection évaluent les entreprises selon deux, voire trois grands axes caractéristiques de la notion de développement durable : Social (People), Environnement (Planet) et financier (Profit).

L'entreprise sera généralement évaluée, pour chacun des axes, selon trois niveaux :

1. les engagements et stratégies politiques prises par la direction en la matière ;
2. les politiques et codes de conduite mis en place ;
3. leurs résultats.

Qui évalue les entreprises ?

Ce sont les promoteurs des produits (banques, gestionnaires de fonds) qui sélectionnent les entreprises socialement responsables grâce à une cellule de recherche propre ou qui font appel aux services d'un bureau d'études spécialisé indépendant.

Pour l'entreprise, prendre en compte les effets induits par son activité sur l'environnement naturel, ses propres ressources humaines, sur les zones dans lesquelles elle est implantée, est un moyen de renforcer sa performance globale. D'abord parce qu'il y a là des sources de réduction des coûts, ensuite, parce que les résultats économiques des entreprises ne sont pas indépendants des attentes de la

société, qu'elles s'expriment par le marché, par des effets de groupes de pressions, par une évolution de la jurisprudence ou par la réglementation, aux évolutions de laquelle il est prudent de se préparer.

Si l'ISR représente une part modeste des encours, il imprègne progressivement l'ensemble de la gestion financière. Même si cela reste un domaine spécifique, il fait évoluer l'analyse financière. Le risque est de voir creuser l'écart entre les multinationales cotées, fortement incitées à adopter une politique de responsabilité sociale, et des entreprises non cotées et des PME peinant à intégrer cette dimension alors que leurs poids économique est déterminant. ||

Sources :

www.ethibel.be, www.reseau-alterfinance.org, www.novethic.fr.

Mouvement Wallon pour la Qualité

Cet article est proposé par le Mouvement Wallon pour la Qualité. Conçu sous la forme d'un réseau, le MWQ développe, stimule et encourage la recherche de l'excellence pour tous en Région wallonne.

- Tél. : 081/63.49.09
- E-mail : info@mwq.be
- www.mwq.be

(1) ISR/SRI – Social Responsible Investment

(2) Paule de Prémont – « Les enjeux éthiques des fonds éthiques »

Dirk Selleslagh, Rédacteur en chef de Metro

"Metro est un vrai journal !"

Véritable «success story» dans le monde de la presse belge, le journal Metro a déjà 5 ans. Avec près de 500.000 lecteurs par jour, le quotidien gratuit bat tous les records. Son nouveau rédacteur en chef, Dirk Selleslagh, entend conforter ce succès.



Dynamisme Wallon Mars 2005

Propos recueillis par Madeleine DEMBOUR

Comment les médias parlent-ils des entreprises wallonnes ? Quels moyens humains et matériels investissent-ils pour couvrir l'actualité de nos PME et grandes entreprises ? Quel rôle jouent-ils dans l'accompagnement économique wallon ?

Nous continuons la série «Quatrième pouvoir», avec ce mois-ci une rencontre avec Dirk Selleslagh, arrivé il y a 6 semaines à la tête de la rédaction du journal Metro.

Lancé en Belgique il y a 5 ans, le projet Metro est basé sur quelques principes simples : gratuité, articles courts, format maniable. Des principes qui semblent faire mouche, puisque le tirage des débuts (90.000 exemplaires) a été triplé en 5 ans, pour atteindre aujourd'hui 275.000 exemplaires et près de 500.000 lecteurs. Chose peu banale en Belgique : la répartition entre l'édition francophone et l'édition néerlandophone s'établit à 60% pour la première et 40% pour la seconde.

Vous êtes lu chaque jour par près de 500.000 personnes. Comment expliquez-vous un tel succès ?

Dirk Selleslagh : Au lancement du projet Metro en Belgique, il y a 5 ans, beaucoup de gens ont pensé : ce sera gratuit, donc mauvais. La réalité a

démontré le contraire. Dans le monde des médias, nous sommes considérés comme un journal à part entière. La formule fonctionne avec beaucoup de succès dans 38 pays maintenant, mais parfois avec de grandes différences : en Angleterre par exemple, Metro est très axé «people» et recourt plus largement à la photo. Ici, en Belgique, nous sommes dirigés vers l'actualité «dure». Nous n'avons pas peur, par exemple, de mettre un sujet d'actualité internationale en manchette. Nous visons véritablement à informer, sans être perpétuellement à la recherche du sensationnel.

Le modèle économique de Metro est la gratuité. Cela signifie que vous vivez uniquement de la publicité. Est-ce facile à gérer au niveau rédactionnel ?

Notre source de financement est en effet la publicité. Mais à ce niveau nous ne différons pas tellement du reste de la presse belge, qui est extrêmement dépendant des recettes publicitaires. Notre structure de frais est différente : nous sortons 2 journaux par jour avec 14 journalistes, là où les autres rédactions sortent un journal avec 60 journalistes...

Notre cible est un public jeune, diplômé, actif et également très branché sur les nouvelles

technologies. C'est une cible de choix pour les annonceurs, notamment les sociétés qui cherchent à recruter.

Quels sont les sujets de prédilection de Metro ?

Nous effectuons très régulièrement des sondages et connaissons donc bien notre public. Ceux qui nous lisent, je vous l'ai dit, sont plutôt jeunes et actifs. Donc, outre les sujets «classiques» d'actualité internationale et nationale, nous sommes largement axés sur les thématiques relatives aux entreprises, au travail, la carrière etc. Nous avons des rubriques dédiées comme la page «business» qui donne des nouvelles des entreprises, ou encore les pages «Workstation» davantage axées sur le parcours professionnel, le recrutement. Régulièrement, nous organisons des débats avec des professionnels issus de secteurs qui recrutent, comme dernièrement sur la logistique, par exemple.

En 1983, son diplôme de langues germaniques en poche (KUL), Dirk Selleslagh se dirige naturellement vers l'enseignement. Trois ans plus tard, il opte pour une carrière dans le secteur privé et rentre à la BBL, où il a l'occasion de parfaire sa connaissance pratique du français. En 1990 débute sa carrière de journaliste, au Financieel Economische Tijd, qui le détachera fin 1998 pour participer au lancement de la chaîne de télévision Kanaal Z. Après une petite parenthèse dans le domaine de la communication politique (CD&V), Dirk Selleslagh revient au journalisme en janvier 2005, comme rédacteur en chef de Metro. Marié, 2 enfants, Dirk Selleslagh est domicilié en Brabant flamand.



metro

Concrètement, quel est votre dispositif rédactionnel ? Comment fonctionne votre rédaction ?

Nous sortons 5 journaux par semaine ; il n'y a pas de Metro le week-end. Je travaille avec 7 journalistes francophones et 7 néerlandophones, qui sont là de 14 à 22 heures. Chaque équipe compte en son sein un «newsmanager», responsable d'édition en quelque sorte. Car les deux éditions ont chacune leurs particularités et ne sont donc pas le miroir exact de l'autre langue. Par exemple, dans le Metro francophone, on parlera de la nouvelle procédure pour les bourses d'études en Communauté française, mais pas dans le Metro flamand car les lecteurs ne sont pas concernés.

Pour aller chercher l'info, c'est comme dans un autre journal, c'est-à-dire un «mix» entre les dépêches d'agence et les canaux d'information directs. Vu notre fonctionnement avec 14 journalistes seulement, nous sommes obligés de recourir un peu plus aux agences. Une autre particularité est la taille de nos articles, qui vont de 10 à 25 lignes maximum. C'est très peu ! C'est tout un art ! Mais nos journalistes aiment beaucoup ; ils restent enthousiastes et je constate que nous avons très peu de rotation au sein de la rédaction.

Vous êtes journaliste dans la presse économique depuis 15 ans. Avez-vous noté une évolution ?

Il y a 15 ans, nous fonctionnions au rythme des résultats annuels, voire semestriels. A présent c'est tous les 3 mois : il est difficile dans ces conditions, pour les journalistes, de rester «frais» et de ne pas raconter tous les 3 mois la même chose. Et entre-temps les entreprises sont devenues beaucoup plus professionnelles, elles ont appris à communiquer. Elles ont compris que la communication n'est



pas un coût, mais un investissement. Elles ont appris à tenir compte de leurs «stakeholders», comme par exemple les riverains ou les candidats au recrutement... Leur image est devenue très importante à leurs yeux et, d'une manière générale, leur communication est bien meilleure qu'auparavant.

Mais il reste encore beaucoup d'entreprises qui sont très discrètes, non ?

Bien sûr, et je suppose que c'est par crainte des journalistes qui visent à tout prix le côté spectaculaire des choses. Mais il faut le savoir : un journaliste cherche toujours à raconter une «bonne histoire», même en 10 lignes ! ||

Le mois prochain :
Amid Faljaoui - Trends Tendances

Metro

Emploi salarié : 40 personnes dont 20 journalistes

Tirage : 275.000 exemplaires (60% en français, 40% en néerlandais)

Lectorat : 487.000 lecteurs

Diffusion gratuite : réseaux SNCB, STIB, De Lijn, Tec, campus universitaires et hautes écoles supérieures, distributeurs dans une centaine de sociétés (Dexia, Electrabel, KBC...) et dans les points de vente Panos.

Propriétaire : 49% Groupe Rossel et 51% Concentra Media Group (éditeur de Gazet Van Antwerpen, Belang van Limburg...).

Personnes de contact :

Dirk Selleslagh, rédacteur en chef
02/227.93.50, dselleslagh@freemetro.be

Monique Raaffels, General Manager et Editeur responsable 02/227.93.40,
mraaffels@freemetro.be

Mieke Willems, Marketing & Distribution Director 02/227.93.86,
mwillems@freemetro.be

Arnaud Dujardin (newsmanager francophone) adujardin@freemetro.be



Upignac, dans le Namurois

Pourquoi certains grandissent-ils et d'autres non ?

Au départ d'une exploitation agricole familiale, Upignac produit du foie gras et des spécialités du canard issues de la gestion de 80.000 canards et 20 hectares de prairies. Ce qui était une aventure unipersonnelle il y a 20 ans est maintenant une «boîte» de 30 personnes.



Dynamisme Wallon Mars 2005

Par Olivier **KAHN**, conseiller Ichech PME (www.ichech-pme.be, olivier.kahn@ichech.be)

Depuis maintenant 20 ans et au départ d'une exploitation agricole, Upignac produit du foie gras et des spécialités du canard. Proposant ses produits via divers canaux de distribution (franchises, grande distribution et restauration), cette société namuroise est aujourd'hui le leader du marché belge avec une production annuelle de plus de 40 tonnes de foie gras. Elle emploie 30 personnes et réalise 4 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous avons rencontré Michael Wuytens, responsable Financier et Stratégique.

Pourquoi certaines entreprises grandissent-elles et d'autres non ?

Michael Wuytens : *Les facteurs internes sont les premiers qui permettent ou non à une entreprise de grandir. Il faut une volonté des dirigeants, certes, mais aussi une volonté des collaborateurs proches. Cela permettra de détecter d'autant plus vite les facteurs externes qui permettront la croissance, tels l'ouverture de marché, la mise en place de nouveaux segments... et leur exploitation maximale.*

Quelles stratégies développer pour entamer une croissance ?

Toute croissance commence par une croissance interne : optimisation des processus de production, des accords

commerciaux en place, de la rentabilité du personnel, ... La croissance externe par le rachat d'activité ou le développement de nouveaux accords est à conseiller en seconde phase.

Grandir n'est pas évident : quelles sont vos principales difficultés ?

Nous avons une activité extrêmement saisonnière : 60% de notre chiffre d'affaires est réalisé en décembre... avec des canards achetés en avril. Le préfinancement des ventes est donc très important : à chaque euro de chiffre d'affaires, nous avons 0,5 euro de besoin en fond de roulement à financer. Les solutions ont été trouvées grâce à une collaboration étroite avec les institutions financières à qui nous avons très précisément expliqué la situation dès le départ.

En terme de management, comment cela doit-il évoluer ?

La clé tient en un mot : déléguer. Mais cela n'est pas évident quand pendant 15 ans vous avez pris seul, ou avec votre épouse, toutes les décisions... Ce qui est important, en tout cas à l'égard du personnel, c'est de communiquer que si la forme des choses change, le fond, lui, reste le même (philosophie, stratégie,...). C'est un des points les plus délicats à gérer chez nous, faut-il l'avouer.

Quels indicateurs suivre particulièrement en croissance ?

Des indicateurs financiers sont à contrôler, évidemment, tels les niveaux de stocks, les consommations d'énergie,... Mais un suivi particulier a été mis en place sur la traçabilité et la qualité des produits (nombre de plaintes,...) afin d'assurer que notre croissance ne fait pas ombrage à la qualité toujours voulue. Et quand on grandit, les risques sont élevés.

Michel Wuytens : "Un suivi particulier a été mis en place afin d'assurer que notre croissance ne fasse pas ombrage à la qualité".



QUE RETENIR DE CETTE EXPERIENCE ?

- Organiser des séances d'informations et d'échanges pour assurer la meilleure cohabitation entre nouvelles têtes et anciennes.
- Le dirigeant sera probablement moins visible et disponible. La mise en place «d'entretiens personnalisés», bien structurés et cadrés, est à conseiller.
- Délégation : le dirigeant doit se concentrer sur l'important/urgent et déléguer le pas important/pas urgent. L'encadrement doit se structurer : des fonctions «cadre» s'avèreront nécessaires.
- Le patron pouvait peut-être estimer l'état de son entreprise en en faisant le tour. La croissance l'en empêchera très probablement. D'où la nécessité de mise en place de tableaux intégrant tant des éléments financiers que non financiers.
- En matière financière, il sera important d'adapter le niveau de la croissance à ses capacités financières. Et si la rentabilité de l'entreprise est insuffisante ou les apports extérieurs trop limités, ralentir la croissance... ||

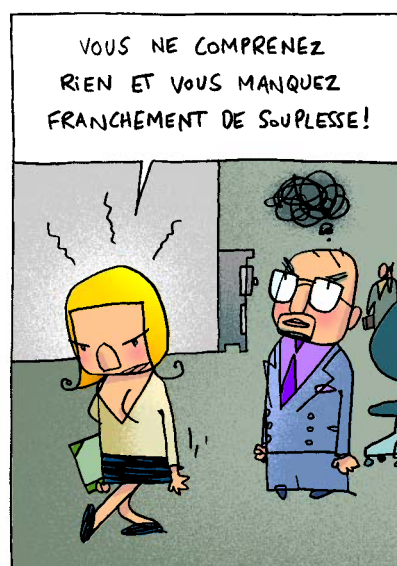
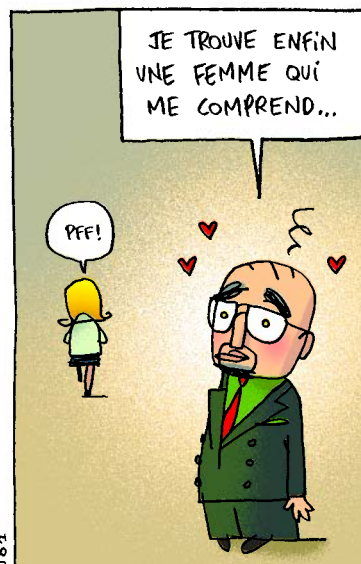
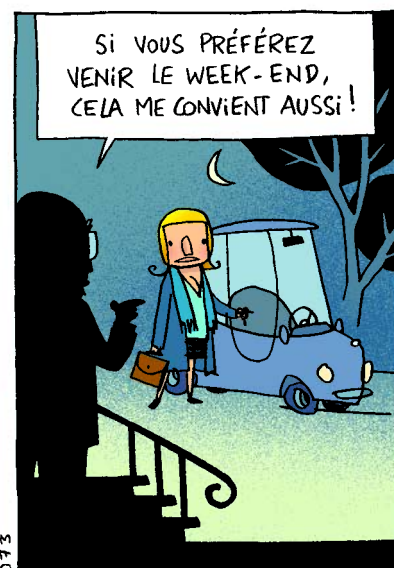


En collaboration avec :



Manager Mode d'emploi

Scénario, dessin, couleur : Delhaes



Lire, surfer, communiquer...



Point n'est besoin d'espérer pour entreprendre ni de réussir pour persévérer

[Guillaume le Taciturne]

Dynamisme Wallon Mars 2005

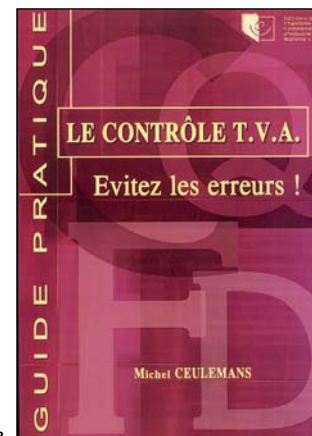
1. La Construction Durable

Construire une maison n'est pas seulement une affaire de briques, de béton et de mortier. La chimie fournit quantité de matériaux de construction intelligents. A commencer par les plastiques, notamment sous forme de mousses, qui permettent plus de créativité dans la construction, tout en limitant la consommation énergétique. La chimie fournit également des matériaux high-tech pour le revêtement des toits et le colmatage contre l'humidité. Elle permet la fabrication de portes et de fenêtres élégantes et faciles d'entretien, une protection efficace du bois, un transport hygiénique de l'eau, la production de panneaux solaires générateurs d'électricité verte, etc. Cette publication de Fedichem (Fédération des Industries chimiques) s'inscrit dans une série de brochures, ayant pour objet les nombreuses contributions de la chimie et des produits chimiques à notre vie quotidienne.

>> Disponible gratuitement auprès de Fedichem (02/238.99.91) ou téléchargeable sur www.fedichem.be



1



2

2. Le contrôle TVA : évitez les erreurs !

Souvent redouté, le contrôle TVA peut pourtant s'aborder avec confiance et se dérouler sereinement. C'est dans cette optique qu'est né l'ouvrage de l'expert-comptable Michel Ceulemans. Dans un langage clair et précis, il énumère et explique les erreurs ou irrégularités les plus souvent rencontrées lors des contrôles TVA, mais aussi les moyens de les éviter. Il rappelle également les principales règles qui régissent quotidiennement l'application de la TVA : le taux réduit de 6%, les opérations cocontractant, les prélèvements, les avantages de toute nature, les opérations intracommunautaires, les importations et exportations, le régime de la marge, le régime forfaitaire, les notes ou reçus, les ventes de véhicules, le contrôle du chiffre d'affaires, etc.

>> Michel Ceulemans, Editions des CCI de Wallonie (04/344.50.88, www.ecci.be), 36 euros (TVA et frais d'envoi inclus)



3

3. Guide didactique des programmes communautaires

Réalisé par l'Euro Info Centre, relais d'information européen pour les PME, et l'Info Point Europe, centre d'information et de documentation pour les citoyens – dans le cadre des activités déployées par l'Agence de Développement de l'Economie et de l'Environnement de la Province de Hainaut –, ce guide donne un panel de programmes initiés par les Communautés européennes dans différents domaines et se veut un instrument pratique de base pour la recherche d'opportunités à la fois pour les entreprises, les citoyens, les associations et pouvoirs publics. Pour certains programmes, il renseigne également quelques réalisations concrètes en Hainaut ou en Wallonie.

>> Disponible auprès de l'Euro Info Centre (064/23.70.82, www.eichainaut.be)

Point conjoncturel

Le «Point conjoncturel» de l'UWE synthétise les dernières évolutions conjoncturelles de l'économie wallonne, replacées dans le contexte économique international et étayées par une enquête menée auprès des entreprises wallonnes (voir en page 6). Son dernier numéro, paru le 14 mars dernier, montre notamment que la reprise a atteint un certain palier durant les six derniers mois et que la croissance devrait se stabiliser dans les six mois à venir.

>> Le Point Conjoncturel peut être commandé ou consulté en ligne sur www.uwe.be/etudes.html